

**KASUS NAJASY DI PASAR CIK PUAN PEKANBARU
DAN RELEVANSINYA
DENGAN PEMIKIRAN IBNU QUDAMAH**

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah Dan Ilmu Hukum Untuk Memenuhi
Salah Satu Syarat Mendapatkan Gelar SE.i Pada Jurusan Ekonomi Islam



**OLEH
NUR UTAMA PUTRI
10625003980**

**PROGRAM SI
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGRI
SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
2010**

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Kasus *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru dan Relevansinya dengan Pemikiran Ibnu Qudamah”. Islam adalah suatu sistem yang menyeluruh dan mencakup semua aspek kehidupan manusia. Ia memberikan bimbingan dalam semua bidang kehidupan. Hal ini tidak hanya dapat disimpulkan dari hukum-hukum Islam, akan tetapi sumber-sumber hukum Islam itu sendiri menemukannya.

Salah satu jenis usaha yang disebutkan didalam Al-Qur'an adalah jual beli (perdagangan) dan tata cara pelaksanaannya. Untuk menjaga kemaslahatan antara penjual dan pembeli yang melakukan transaksi, didalam ajaran Islam dibolehkan kedua belah pihak untuk melakukan tawar-menawar asalkan terjadi suka sama suka dan tidak ada unsur penipuan seperti dalam praktek *Najasy*.

Penelitian ini adalah berbentuk penelitian pustaka (*Library Research*) yang direlevansikan dengan studi kasus penelitian lapangan (*Fild Research*) yang dilakukan di Pasar Cik Puan Pekanbaru. Adapun alasan mengapa pasar ini yang dijadikan sebagai lokasi penelitian, karena Pasar Cik Puan adalah salah satu pasar tradisional yang ramai pembelinya dan terletak ditengah kota, serta juga penulis mendapat informasi dari beberapa sumber tentang seringnya praktek *Najasy* terjadi di pasar tersebut.

Dalam penelitian ini penulis mengambil sumber dari kasus-kasus *Najasy* dan Sampling mereka yang pernah mengalami di masyarakat umum seperti pembeli dan penjual serta oknum-oknum yang terkait. Kemudian yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah para pelaku praktek *Najasy* yang beroperasi di Pasar Cik Puan Pekanbaru. Untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini penulis menggunakan :

1. *Wawancara*, yaitu penulis melakukan tanya jawab langsung kepada para pelaku, korban, serta sumber-sumber yang terkait yang menurut penulis dirasa perlu.
2. *Observasi*, yaitu dengan mengadakan pengamatan dilapangan terhadap gejala yang ada dilapangan.
3. *Studi Kepustakaan*, penulis mencari bahan-bahan sebagai buku rujukan yang terkait dan berhubungan dengan masalah pelaksanaan jual beli *Najasy*.

Dari hasil penelitian, penulis menemukan bahwa para pelaku praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru tidak memikirkan akibat atau dampak dari apa yang mereka perbuat terhadap masyarakat yang berbelanja, seperti menipu harga barang yang tidak sesuai dengan kualitas barang dan dosa yang harus mereka pertanggung jawabkan kelak diakhirat.

Praktek *Najasy* yang terjadi di Pasar Cik Puan Pekanbaru, sesuai dengan pendapat Ibnu Qudamah tentang bagaimana praktek *Najasy* yang dikemukakan

oleh Ibnu Qudamah, yaitu seseorang memberikan harga yang lebih pada barang dagangan dan dalam dirinya tidak ada maksud untuk membelinya, dia hanya ingin memberikan manfaat kepada si penjual (agar ada pembeli yang melebihi dari harganya) dan merugikan si pembeli. Hanya saja Ibnu Qudamah lebih membahas praktek *Najasy* yang dilakukan oleh pedagang, sedangkan kasus *Najasy* yang terjadi di pasar Cik Puan Pekanbaru dilakukan oleh oknum-oknum tertentu.

Dari sisi pandangan ekonomi Islam, dapat dikatakan bahwa praktek *Najasy* yang terjadi di Pasar Cik Puan Pekanbaru tidak sesuai dengan ajaran hukum Islam yang sebenarnya, mereka para pelaku menempuh jalan yang salah untuk mendapat keuntungan tanpa memikirkan pertanggung jawabannya kelak diakhirat .

DAFTAR ISI

PERSEMBAHAN

ABSTRAKi
KATA PENGANTARiii
DAFTAR ISIvii

BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang masalah	1
B. Batasan masalah	7
C. Rumusan masalah	7
D. Tujuan dan kegunaan penelitian	7
E. Metode penelitian	8
F. Sistematika penulisan	11
BAB II BIOGRAFI IBNU QUDAMAH.....	13
A. Riwayat Hidup.....	13
B. Guru-guru dan Murid-muridnya.....	18
C. Karya-karyanya.....	22
BAB III TINJAUAN LOKASI PENELITIAN.....	25
A. Sejarah Singkat Pasar Cik Puan Pekanbaru.....	25
B. Sistem Pengelolaan Pasar.....	27
C. Sosial Ekonomi.....	31
BAB IV TINJAUAN TENTANG NAJASY DAN ETIKA BISNIS.....	32
A. Pengertian Najasy.....	32
B. Bentuk-Bentuk Praktek Najasy.....	37
C. Larangan Praktek Najasy.....	40
D. Hukum Praktek Najasy.....	46

E. Etika Perdagangan (Bisnis) Islam.....	47
1. Defenisi Etika Bisnis Islam.....	47
2. Etika Bisnis Menurut Al-Qur'an.....	49
3. Etika Bisnis Islam Dalam Praktek Perdagangan.....	53
4. Contoh Praktek Bisnis Etis.....	56

BAB V RELEVANSI PEMIKIRAN IBNU QUDAMAH TENTANG KASUS NAJASY DI PASAR CIK PUAN PEKANBARU.....58

A. Pemikiran Ibnu Qudamah tentang Najasy.....	58
B. Praktek Najasy di Pasar Cik Puan Pekanbaru.....	63
C. Relevansi Pemikiran Ibnu Qudamah tentang praktek Najasy di Pasar Cik Puan Pekanbaru.....	67
D. Tinjauan Ekonomi Islam Tentang Praktek Najasy.....	75

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....80

A. Kesimpulan.....	80
B. Saran.....	81

DAFTAR KEPUSTAKAAN

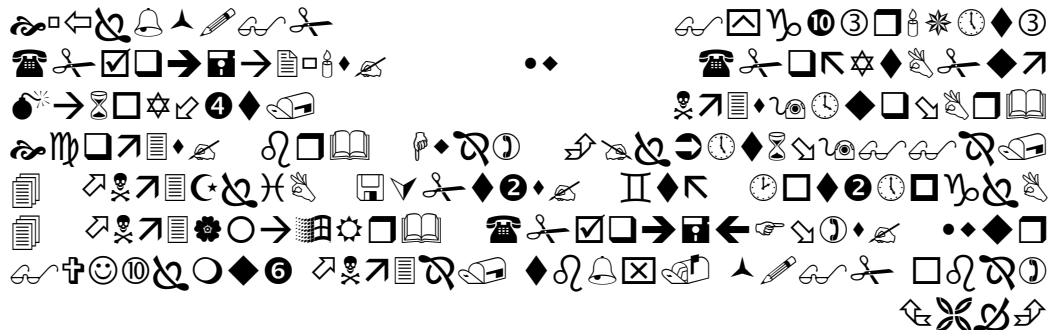
LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di dalam syari'at Islam, etika dalam berbisnis sangatlah di perhatikan. Seperti perilaku baik dan benar berdasarkan prinsip-prinsip moralitas.¹ Syari'at Islam yang rahmatan lil'alamin memberi kebebasan, dan keleluasaan ruang gerak bagi kegiatan usaha umat Islam dalam rangka mencari karunia Allah berupa rezki yang halal melalui berbagai bentuk transaksi saling menguntungkan secara sah. Firman Allah SWT :



“ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama mu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepada mu.” (An-Nisa' : 29).²

Pasar dapat diartikan tempat di mana pembeli dan penjual bertemu untuk mempertukarkan barang-barang mereka. Para ahli ekonomi menggunakan istilah

¹ Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2006), h. 70.

² Hasbi Ashshiddiqi, dkk, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta : Pelyan Dua Tanah Suci, 1971), h. 122.

pasar untuk menyatakan sekumpulan pembeli dan penjual yang melakukan transaksi atas suatu produk atau kelas produk tertentu, misalnya pasar perumahan, pasar besar dan lain-lain. Sedangkan dalam manajemen pemasaran konsep pasar terdiri atas semua pelanggan potensial yang mempunyai kebutuhan atau keinginan tertentu yang mungkin bersedia dan mampu melibatkan diri dalam suatu pertukaran guna memuaskan kebutuhan atau keinginan tersebut.³

Dengan demikian, pasar sebagai tempat terjadinya transaksi jual beli, merupakan fasilitas publik yang sangat vital bagi perekonomian suatu daerah. Selain sebagai urat nadi, pasar juga menjadi barometer bagi tingkat pertumbuhan ekonomi masyarakat. Namun, apa jadinya jika pusat perekonomian ini tidak tertata dengan baik. Yang jelas, karena konsumen (pembeli) merasa tidak nyaman, menyebabkan mereka malas untuk mengunjungi pasar. Kalau sudah seperti ini tidak hanya pedagang, tetapi pemerintah daerah selaku penarik pajak dari kegiatan jual beli juga turut rugi, karena tidak bisa mengumpulkan pendapatan asli daerah secara optimal. Kondisi seperti ini pada akhirnya menyebabkan ketidaktentraman dalam kehidupan masyarakat.

Setiap anggota masyarakat selalu mendambakan adanya ketentraman dan keseimbangan dalam kehidupan. Dan juga berbagai keinginan manusia lainnya dalam kehidupannya, termasuk di dalamnya keinginan untuk hidup tentram, dapat diwujudkan apabila ada instrumen yang mampu mewujudkan keinginan tersebut. Salah satu instrumen yang dipandang dapat mewujudkan ketentraman itu adalah

³Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007), h. 143.

transaksi perdagangan yang dilakukan atas dasar kejujuran serta terhindar dari penipuan dan kecurangan seperti pengurangan ukuran, takaran, timbangan dan adanya komplotan atau trik kotor dalam proses jual beli tersebut. Ketentraman dalam masyarakat tidak dapat di wujudkan apabila lingkungan di mana masyarakat hidup dan beraktifitas terdapat banyak pelanggaran terhadap hukum, baik hukum agama maupun hukum dan perundang-undangan positif yang berlaku. Bentuk pelanggaran hukum yang terjadi di tengah-tengah masyarakat di antaranya adalah kecurangan dalam transaksi perdagangan di pasar.⁴

Kecurangan-kecurangan dalam transaksi perdagangan di pasar semestinya tidak terjadi karena di larang dalam Islam. Fenomena tersebut menggambarkan telah terjadi pelanggaran terhadap nilai-nilai dan hukum agama Islam yang sudah sangat tegas melarang dan mencela segala bentuk kecurangan dalam transaksi jual beli.

Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lainnya menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati. Maksudnya ialah memenuhi persyaratan-persyaratan, rukun-rukun, dan hal-hal lain yang ada

⁴ *Ibid* .

kaitannya dengan jual beli sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak Syara'.⁵

Jual beli sudah merupakan sebuah transaksi yang biasa terjadi dalam masyarakat. Hampir semua orang pernah melakukan transaksi baik menjual, membeli, maupun keduanya. Karena itu perlu diketahui berbagai bentuk perdagangan yang terlarang oleh syari'at Islam, dengan begitu kita sebagai kaum muslimin bisa menghindarinya.

Dalam Islam banyak sekali jual beli yang dilarang atau diharamkan karena tidak sesuai pada syari'at agama Islam, baik itu barang yang dijual, cara memperoleh barang tersebut, maupun cara menjual barang kepada si pembeli dan juga sebagainya yang mengakibatkan kerugian pada salah satu pihak.

Salah satu jual beli yang dilarang atau diharamkan oleh Islam adalah jual beli *Najasy* yaitu si penjual menawarkan barang kepada si pembeli dan terjadi tawar menawar dengan harga yang lebih tinggi, padahal sebenarnya tidak ingin membeli, sekedar skenario untuk menaikkan harga. Biasanya sudah ada kesepakatan antara penjual dan pihak ketiga tersebut. Berdagang seperti ini termasuk jenis penipuan, termasuk juga penjual yang menyatakan "*si A telah membelinya dengan harga sekian, atau kemarin kulepas dengan harga ini*", padahal sebenarnya tidak ingin membeli. Secara tuntasnya, *Najasy* adalah orang

⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007), h. 69.

yang sengaja menawarkan harga belian yang tinggi sedangkan ia tidak berniat membelinya, tujuannya supaya orang lain merasakan barang tersebut bernilai tinggi dan mereka akan membelinya dengan harga yang lebih mahal.⁶ Padahal dalam karakteristik transaksi syari'ah tidak ada distorsi harga melalui rekayasa permintaan (*Najasy*) maupun melalui rekayasa penawaran (*Ihtikar*).⁷

Menurut Ibnu Qudamah *Najasy* itu adalah seseorang memberikan harga yang lebih pada barang dagangan dan dalam dirinya tidak ada maksud untuk membelinya, dia hanya ingin memberikan manfaat kepada si penjual (agar ada pembeli yang melebihi dari harganya) dan merugikan si pembeli.⁸

Islam mengharamkan segala bentuk penipuan, baik dalam masalah jual beli, maupun dalam mu'amalah lainnya. Seorang muslim dituntut untuk berlaku jujur dalam seluruh urusannya, sebab keikhlasan dalam beragama nilainya lebih tinggi dari pada seluruh usaha duniawi. Rasulullah SAW menyatakan bahwa dua orang yang sedang melakukan jual beli dibolehkan tawar menawar selama belum berpisah, jika mereka itu berlaku jujur dan menjelaskan (ciri dagangannya) maka mereka akan diberi berkah dalam perdagangannya itu, tetapi jika mereka berdusta dan menyembunyikan (ciri dagangannya), maka berkah dagangannya itu akan dihapus.⁹

⁶ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syari'ah (Life and General)*, (Jakarta : Gema Insani, 2004), h. 476.

⁷ Sri Nurhayati, dkk, *Akuntansi Syari'ah Di Indonesia*, (Jakarta : Salemba Empat, 2008), h. 93.

⁸ Ibnu Qudamah, *Al-Mughni*, (Kairo : Hajar li Al-Thiba'ah, 1992), h. 304.

⁹ Akhmad Mujahidin, *Op, Cit.*, h. 153.

Beliau menegaskan bahwa tidak halal seseorang menjual suatu dagangan kemudian menjualnya kepada pembeli, melainkan dia harus menjelaskan ciri-ciri atau cacat dagangannya itu, dan tidak halal seorang penjual merekayasa atau berkomplotan dengan sesamanya atau dengan penjual lainnya, dengan maksud menaikkan kualitas barang di mata si pembeli atau bermaksud menjual barang dengan harga yang lebih tinggi dari sewajarnya. Padahal sesungguhnya itu hanya rekayasa saja, dan di dalam Islam itu termasuk kedalam praktek curang.¹⁰

Kecurangan adalah simbol dari kebohongan, Setiap pembohong berarti telah berbuat curang. Kecurangan merupakan sebab timbulnya ketidakadilan dalam masyarakat, padahal keadilan diperlukan dalam setiap perbuatan agar tidak menimbulkan perselisihan. Pedagang senantiasa dalam keadaan terancam dengan azab yang pedih apabila ia bertindak curang atau merekayasa pada praktek jual beli. Karena Islam mengajarkan bahwa mekanisme pasar harus berangkat dari ketentuan Allah, yang mana perniagaan harus di laksanakan secara baik atas dasar suka sama suka.

Penjual dan pembeli hendaknya berlaku jujur, berterus terang dan mengatakan sebenarnya, maka jangan berdusta dan jangan bersumpah dusta, sebab sumpah dan dusta menghilangkan berkah jual dan beli.¹¹ Rasulullah SAW bersabda :

¹⁰ Yusuf Al-Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid 2*, (Jakarta : Gema Insani Press, 1995), h. 604.

¹¹ Hendi Suhendi, *Op, Cit.*, h. 84.

أَلْخَلْفَ مَنْفَقَةً لِلْسَّلْعَةِ مَحَقَّةً لِلْبَرَكَةِ (رواه البخارى ومسلم)

“Bersumpah dapat mempercepat lakunya dagangan, tetapi dapat menghilangkan berkah” (Riwayat Bukhari dan Muslim).

Kalau kita lihat pada masa sekarang ini banyak sekali terdapat kecurangan-kecurangan dalam praktek perdagangan di pasar yang dilakukan oleh pedagang-pedagang, baik itu pedagang kecil maupun pedagang besar. Misalnya di Pasar Cik Puan Pekanbaru, banyak sekali terdapat kecurangan-kecurangan, seperti merekayasa harga barang, kualitas, *Najasy* dan masih banyak lagi trik-trik kotor yang dilakukan oleh para pedagang guna mempercepat lakunya barang dan untuk meraih keuntungan yang sebanyak mungkin.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut dengan judul : **KASUS NAJASY DI PASAR CIK PUAN PEKANBARU DAN RELEVANSINYA DENGAN PEMIKIRAN IBNU QUDAMAH.**

B. Batasan Masalah

Untuk lebih terarahnya dalam penulisan skripsi ini, maka penulis memfokuskan kepada bagaimana konsep *Najasy* menurut Ibnu Qudamah dan Relevansinya dengan Praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru, serta pandangan ekonomi Islam terhadap Praktek *Najasy* itu sendiri.

C. Rumusan Masalah

Adapun Rumusan Masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana Praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru ?
2. Bagaimana pemikiran Ibnu Qudamah tentang *Najasy* ?

3. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap kasus Praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru ?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

- a. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui secara jelas tentang praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru dan Relevansinya dengan pemikiran Ibnu Qudamah ?
 - b. Untuk mengetahui bagaimana Praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru dalam tinjauan Ekonomi Islam?
 - c. Untuk memperluas ilmu pengetahuan tentang Perekonomian Islam, terutama berkaitan dengan praktek *Najasy* dan relevansinya dengan pemikiran Ibnu Qudamah.
- b. Kegunaan Penelitian
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan Penulis bagi Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum dan menjadi ilmu bagi peminat Pemikiran Ibnu Qudamah tentang *Najasy*
 - b. Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan pedoman bagi para pembaca yang ingin bermu'amalah terutama yang ingin berdagang untuk bisa menghindari praktek *Najasy*.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini bersifat penelitian Pustaka (*Library Research*) dan Penelitian lapangan (*field Research*) yang penulis laksanakan di Pasar Cik

Puan Pekanbaru. Adapun alasan penulis memilih lokasi tersebut adalah karna sebagian besar masyarakat Pekanbaru melakukan transaksi baik menjual ataupun membeli perlengkapan-perengkapan memenuhi kebutuhan hidup mereka yaitu di Pasar Cik Puan Pekanbaru.

2. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah para pelaku praktek *Najasy* yang beroperasi di Pasar Cik Puan Pekanbaru, terutama para pelaku yang beropasi pada kasus-kasus ditahun 2010. Adapun jumlah kasus yang diteliti yaitu berjumlah sekitar 8 kasus praktek *Najasy*, dan teknik yang penulis gunakan adalah dengan mengacak target populasi yang menjadi pengamatan penelitian (*Random Sampling*), alasannya agar peneliti bisa memberi kesimpulan/intepretasi per kelompok pelaku yang telah dipilih secara acak..

3. Subjek dan Objek Penelitian

Yang menjadi subjek penelitian ini adalah para pelaku praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru, sedangkan objeknya adalah praktek *Najasy* dalam Pandangan ekonomi Islam dan relevansinya dengan pemikiran Ibnu Qudamah tentang *Najasy*.

4. Sumber Data

- a. Data Primer yaitu *literature* yang dikarang oleh Ibnu Qudamah dalam Kitab Al-Mughni Jilid VI, dan data yang penulis peroleh dari para pelaku dan korban praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru, serta dari unsur masyarakat lainnya.

b. Data Sekunder yaitu data yang penulis peroleh dari bahan-bahan bacaan atau bahan-bahan yang berkaitan dengan penelitian ini.

c. Bahan Tersier

Merupakan bahan-bahan yang memberi petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan primer dan sekunder, seperti kamus, ensiklopedia, dan indeks kumulatif. Agar di peroleh informasi yang terbaru dan kaitannya erat dengan permasalahan yang di teliti.¹²

5. Teknis Analisis Data

Adapun teknik analisa data yang penulis gunakan adalah dengan teknik analisa kualitatif, yaitu data-data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara yang dideskripsikan sedemikian rupa, kemudian data tersebut dianalisa atau diinterpretasi secara infrensial melalui perbandingan data-data dengan menggunakan pendekatan deskriptif.

6. Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang benar-benar dapat mendukung penelitian ini, maka penulis melakukan pengumpulan data melalui beberapa cara sebagai berikut :

a. Observasi

Penulis langsung turun kelapangan untuk mengamati aktivitas praktek *Najasy*, factor pendorong dan pengaruhnya pada masyarakat.

¹² Bambang Sungsono, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2006), cet. ke-1, h. 114.

b. Wawancara

Penulis mengadakan tanya jawab dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang terarah dan mendalam terhadap responden atau unsur-unsur tertentu yang mengetahui serta terkait dengan praktek *Najasy*.

c. Studi Kepustakaan

Penulis mencari bahan-bahan bacaan sebagai buku rujukan yang terkait dan berhubungan dengan masalah *Najasy*.

F. Sistematika Penulisan

Untuk dapat memberikan paparan yang runtun dan sistematika, maka pembatasan pembahasan ini akan di susun dengan system penulisan sebagai berikut :

Bab I : Merupakan Pendahuluan, yang berisi tentang Latar belakang Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian, Sistematika Penulisan.

Bab II : Pada Bab ini berisi tentang Biografi Ibnu Qudamah yang menjelaskan tentang Riwayat Hidup, Guru-guru dan Murid-muridnya, Karya-karya Ilmiah Ibnu Qudamah,

Bab III : Sejarah Singkat Pasar Cik Puan, Sistem Pengelolaan Pasar, dan Sosial Ekonomi.

- Bab IV : Membahas tentang Najasy dan Etika Bisnis Tinjauan pustaka yang membahas Pengertian *Najasy*, Bentuk-bentuk Praktek *Najasy*, Larangan Praktek *Najasy*, Hukum Praktek *Najasy*, dan Etika Perdagangan Islam.
- Bab V : Pemikiran Ibnu Qudamah tentang *Najasy*, kasus *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru, relevansi pendapat Ibnu Qudamah tentang praktek *Najasy* di pasar Cik Puan dan tinjauan Ekonomi Islam terhadap praktek *Najasy*.
- Bab VI : Berisi Kesimpulan dan Saran.

BAB II

BIOGRAFI IBNU QUDAMAH

A. Riwayat Hidup

Ibnu Qudamah adalah seorang Imam, ahli fiqh dan zuhud, Nama lainnya adalah *Asy Syaikh Muwaffaquddin Abu Muhammad Abdullah Bin Ahmad Bin Muhammad Ibnu Qudamah Al-Hanbali Al-Maqdisi*. Ketika beliau berhijrah ke lereng bukit Ash-Shaliya di Damaskus namanya dibubuhkan menjadi Ad-Damsyiqi Ash-Shalihi, sebagai nisbah kepada kedua daerah itu. Beliau dilahirkan pada bulan Sya'ban 541 H di Desa Jamma'il, yaitu salah satu daerah bawahan Nabulisi didekat Baitul Maqdis, Tanah Suci di Palestina. Yang mana pada saat itu tentara salib menguasai Baitul Maqdis dan daerah sekitarnya.

Beliau juga adalah Imam dalam berbagai bidang ilmu setelah saudaranya yang lebih zuhud dan wara' daripada beliau. Beliau pemalu tidak tergiur dengan gemerlap dunia serta isinya, lemah lembut tutur katanya, rendah hati mencintai orang-orang miskin, baik akhlaknya, pemurah dan ringan tangan, siapa yang melihatnya seakan-akan melihat sahabat Rasulullah seolah-olah tampak cahaya dari wajahnya.¹

Karenanya Ayahnya *Abul Abbas Ahmad Bin Muhammad Ibnu Qudamah*, tulang punggung keluarga dari pohon yang baik ini hijrah bersama keluarganya ke

¹ Ibnu Qudamah, *Al-Mughni Syar Al-Kabir*, (Beirut : Darul Fikri, tth), Cet ke-1, h. 10.

Damaskus dengan kedua anaknya, yaitu Abu Umar dan Muwaffuquddin, juga saudara sepupu mereka Abdul Ghani Al-Maqdisi sekitar tahun 551 H (Al-Hafidz Dhiya'uddin mempunyai sebuah kitab tentang sebab hijrahnya penduduk Baitul Maqdis ke Damaskus). Di Damaskus mereka singgah di Mesjid Abu Salih di luar gerbang timur. Setelah dua tahun disana, mereka pindah ke kaki gunung Qaisun di Shalihia, Damaskus. Beliau mengadakan sejumlah majlis keilmuan di Mesjid Al-Muzhaffari yang berada di Damaskus dengan tujuan untuk menyebar luaskan Madzhab Hambali dan menjadi Imam shalat bagi kaum muslim, para ulama pun sering datang kepadanya untuk berdialog dan mendengarkan perkataannya. Hampir dapat dikatakan bahwa tidak ada seorang pun yang melihatnya kecuali dia akan mencintainya.²

Hal itu disebabkan karena ketinggian ilmunya, sikap wara'nya, dan juga ketakwaannya. *Muwaffaquddin* tidak pernah merasa jenuh atau pun jemu untuk berdialog dengan mereka dalam waktu yang lama serta untuk menerima banyak pertanyaan, baik dari kalangan awam maupun kalangan tertentu. Setelah itu *Muwaffaquddin* kembali ke Baghdad, dari Baghdad dia pergi ke Baitullah Al-Haram bersama rombongan dari Irak dengan tujuan untuk berhaji dan berguru kepada sebagian ulama Makkah. Dari sana dia pun kembali ke Baghdad.³

² Ibnu Qudamah, *Al-Mughni*, (Jakarta : Pustaka Azam, 2007), Cet ke-1, h. 4.

³ *Ibid*, h. 5.

Di masa-masa itu *Muwaffaquddin* menghafal Al-Qur'an dan menimba ilmu-ilmu dasar kepada ayahnya, Abul'abbas seorang ulama yang memiliki kedudukan mulia serta seorang yang *zuhud*. Kemudian ia berguru kepada para ulama Damaskus lainnya. Ia hafal *Mukhtasar Al-Khiraqi* (fiqh madzhab Imam Ahmad Bin Hambal) dan kitab-kitab lainnya. Ia memiliki kemajuan pesat dalam mengkaji ilmu. Menginjak umur 20 tahun, ia pergi ke Baghdad ditemani saudara sepupunya, Abdul Ghani Al-Maqdisi (anak saudara laki-laki ibunya) dan kedua umurnya sama. *Muwaffaquddin* semula menetap sebentar dikediaman Syekh Abdul Qadir Al-Jailani di Baghdad. Saat itu Shaikh berumur 90 tahun. Ia mengaji kepada beliau *Mukhtasar Al-Khiraqi* dengan penuh ketelitian dan pemahaman yang dalam, karena ia telah hafal kitab itu sejak di Damaskus.

Kemudian wafatlah *Syaikh Abdul Qadir Al-Jailani Rahimahullah*, selanjutnya ia tidak pisah dengan Syaikh Nashih Al-Islam Abul Fath Ibn Manni untuk mengaji kepada beliau madzhab Ahmad dan perbandingan madzhab. Ia menetap di Baghdad selama empat tahun. Di kota itu juga ia mengaji hadits dengan sanadnya secara langsung mendengar dari *Imam Hibatullah Ibn Aad-Daqqaq* dan lainnya. Setelah itu ia pulang ke Damaskus dan menetap sebentar kekeluarganya lalu kembali ke Baghdad tahun 576 H.

Di Baghdad dalam kunjungannya yang kedua, ia lanjutkan mengaji hadits selama satu tahun, mendengar langsung dengan sanadnya dari Abdul Fath Ibn Al-Manni. Setelah itu ia kembali ke Damaskus. Pada tahun 574 H ia menunaikan ibadah haji seussai ia pulang ke Damaskus. Disana ia mulai menyusun kitabnya

Al-Mughni Syar Mukhtasar Al-Khiraqi (fiqh madzhab Imam Ahmad Bin Hambal). Kitab ini tergolong kitab kajian terbesar dalam masalah fiqh secara umum, dan khususnya di madzhab Imam Ahmad Bin Hambali. Sampai-sampai Imam ‘Izzudin Ibn Abdus Salam As-Syafi’i yang digelar *Sulthanul ‘Ulama* mengatakan tentang kitab ini : “*saya merasa kurang puas dalam berfatwa sebelum saya menyanding kitab Al-Mughni*”. Banyak para santri yang menimba ilmu hadits kepada beliau, fiqh, dan ilmu-ilmu lainnya.

Dan banyak pula yang menjadi ulama fiqh setelah mengaji kepada beliau. Diantaranya, keponakannya sendiri, seorang *qadhi* terkemuka, Syaikh Syamsuddin Abdur Rahman Bin Abu Umar dan ulama-ulama lainnya seangkatannya. Disamping itu beliau masih terus menulis karya-karya ilmiah di berbagai disiplin ilmu, lebih-lebih di bidang fiqh yang dikuasainya dengan matang. Beliau banyak menulis kitab di bidang fiqh ini yang kitab-kitab karyanya membuktikan kemapanannya yang sempurna di bidang itu. Sampai-sampai ia menjadi buah bibir orang banyak dari segala penjuru yang membicarakan keutamaan keilmuan dan munaqib (sisi-sisi keagungannya).

Syaikhul Islam Ibnu Taimiyah berkata : “setelah *Al-Auza’i*, tidak ada orang yang masuk ke negri Syam yang lebih mapan di bidang fiqh melebihi *Al-muwaffaq*”. Cucu *Ibn Al-Jauzi* berkata : “orang yang melihat *Al-Muwaffaq* seakan-akan ia melihat salah seorang sahabat Nabi. Seakan-akan cahayanya memancar dari wajahnya,” Imam *Al-Muwaffaqiq* adalah seorang Imam di berbagai disiplin ilmu syar’i. di zaman beliau, setelah saudaranya (Abu Umar),

tiada orang yang lebih *zuhud*, lebih *wara'* dan lebih mapan ilmunya melebihi beliau.⁴

Beliau mengikuti jejak *As-Salaf* dalam masalah aqidah, kezuhudan, dan kewara'an. Beliau sangat pemalu, sangat menjauh dari gemerlapnya dunia dan dari pengejanya. Beliau sosok yang pemaaf, tidak kaku dan sangat rendah hati, cinta kepada orang yang kesusahan, mulia akhlaknya, banyak berkorban untuk orang lain, tekun beribadah, kaya keutamaan, berotak cerdas, sangat jeli dalam ilmunya, sangat tenang, sedikit bicara dan banyak kerja. Orang merasa tentram dan damai dengan sekedar memendang wajahnya walau sebelum beliau berbicara.

Kebaikan dan kemuliaan sifat beliau tidak terhitung, *Al-Hafidz Dhiya'uddin Al-Maqdisi*, demikian juga *Al-Hafidz Adz-Dzahabi*, menulis sebuah kitab tentang biografi Imam Ibnu Qudamah ini. Kemasyhuran Imam Ibnu Qudamah tidak terbatas pada masalah keilmuan dan ketakwaan, akan tetapi beliau juga mujahid yang terjun di medan jihad fisabilillah bersama pahlawan besar Shalahuddin *Al-Ayyubi* yang berhasil menyatukan kekuatan militer umat Islam pada tahun 583 H untuk menumpas tentara salib dan membersihkan tanah suci Quds dari najis mereka.

Para penulis biografi Imam Ibnu Qudamah menyebutkan bahwa dan saudara kandungnya Abu Umar beserta murid-murid beliau dan beberapa orang keluarganya turut berjihad di bawah panji-panji para mujahidin yang dimenangkan oleh Allah ini. Beliau berdua dan murid-muridnya mempunyai satu

⁴ Ibnu Qudamah, *Al-Mughni Syar Al-Kabir, Op. Cit.*, h, 10.

kemah yang senantiasa berpindah-pindah kemanapun para mujahidin berpindah dan mengambil posisi. Imam Ibnu Qudamah wafat pada hari sabtu, tepat di hari Idul Fitri tahun 629 H. beliau dimakamkan di kaki gunung Qasiun di Shalihiya disebuah lereng di atas *Jami' Al-Hanabilah* (mesjid besar para pengikut madzhab).

Muwaffaquddin menikah dengan Maryam putri Abu Bakar Bin Abdillah Bin Sa'ad Al-Maqdisi paman Muwaffaquddin. Dari pernikahannya itu, ia dikaruniai 5 orang anak, 3 orang laki-laki yaitu Abu Al-Fadhl Muhammad, Abu Al'Izzi Yahya, dan Abu Al-Majid Isa, serta 2 orang anak perempuan yaitu Fatimah dan Syafiyah. Muwaffaquddin adalah seorang yang berparas tampan, diwajahnya terdapat cahaya seperti cahaya matahari yang muncul karena sikap wara', ketakwaan, dan zuhudnya, memiliki jenggot yang panjang, cerdas, bersikap baik, dan merupakan seorang penyair besar.⁵

B. Guru-guru dan Murid-muridnya

1. Guru-gurunya

Dari penjelasan riwayat hidup di atas, kita telah mengetahui bahwa Muwaffaquddin telah mendalami berbagai macam ilmu yang tidak diperolehnya dari segelintir guru. Akan tetapi, guru-guru *Muwaffaquddin* itu berjumlah lebih dari 30 orang. Mereka ada yang tinggal di Baghdad, Damaskus, dan Makkah. Berikut penulis sebutkan sebagian dari mereka, yaitu :

⁵ Ibnu Qudamah, *Al-Mughni, Op. Cit.*, h. 5.

Pertama, di Baghdad :

1. Abu Zur'ah Thahir Bin Muhammad Bin Qudamah Al-Maqdisi Muwaffaq menimba ilmu darinya di Baghdad pada tahun 566 H.
2. Abu Muhammad Abdullah Bin Ahmad atau yang terkenal dengan nama Ibnu Al-Khasyab, seorang ahli Nahwu pada masanya, serta seorang ahli hadits dan ahli fiqh. Pada masanya, dia merupakan seorang Imam dalam bidang ilmu Nahwu, Lughah (bahasa), dan ahli fatwa. Para ulama pada masanya sering berkumpul ditempatnya dengan tujuan untuk meminta fatwa dan bertanya kepadanya tentang berbagai permasalahan. Dan ia wafat pada tahun 567 H.
3. Jamaluddin Abu Al-Farj Abdurrahman Bin Ali Bin Muhammad atau yang terkenal dengan nama Ibnu Al-Jauzi, seorang penulis berbagai kitab terkenal. Dia adalah orang yang telah menyusun sejumlah kitab dalam berbagai bidang keilmuan, dimana dia telah melakukan dengan baik penyusunan kitab-kitab itu. Dia adalah seorang ahli fiqh, ahli hadits, serta orang yang wara' dan zuhud. Beliau wafat pada tahun 597 H.
4. Abu Hasan Ali Bin Abdurrahman Bin Muhammad Ath-Thusi Al-Baghdad atau Ibnu Taaj, seorang qari dan ahli zuhud.
5. Abu Al-Fath Nashr Bin Fityan Bin Mathar atau yang terkenal dengan nama Ibnu Al-Mina An-Nahrawani, seorang pemberi nasehat tentang agama Islam. *Muwaffaquddin* telah belajar tentang fiqh dan ushul fiqh darinya. Dia meninggal dunia pada tahun 683 H dalam keadaan belum nikah.
6. Muhammad Bin Muhammad As-Sakan.

Kedua, di Damaskus :

7. Ayahnya sendiri yaitu Ahmad Bin Muhammad Bin Qudamah Al-Maqdisi.
8. Abu Al-Makarim Abdul Bin Muhammad Bin Muslim Bin Hilal Al Azdiaddimsyaqi. Wafat pada tahun 565 H.
9. Abu Al-Fadhl Abdullah Bin Ahmad Bin Muhammad Ath-Thusi. Wafat pada tahun 578 H.

Ketiga, di Makkah :

10. Abu Muhammad Al-Mubarah Bin Ali Al-Hanbali, seorang Imam dalam mazhab Hambali yang tinggal di makkah, serta seorang ahli hadits dan ahli fiqh.

2. Murid-muridnya

Dari pembahasan yang lalu, kita telah mengetahui bahwa *Muwaffaquddin* telah mengadakan sejumlah majlis pengkajian di Mesjid *Al-Muzhaffari* dengan tujuan untuk menyebarluaskan Mazhab Hambali. Hampir dapat dikatakan bahwa tidak ada seorang pun yang mendengarkan dan mendalami berbagai ilmu darinya. Dari sini, maka muncullah banyak orang yang memiliki andil dalam menyebarluaskan Mazhab Hambali, diantara mereka adalah :

- a. Saifuddin Abu Abbas Ahmad Bin Isa Abdullah Bin Qudamah Al-Maqdisi Ash-Shalihi Al-Hanbali (wafat tahun 643 H).
- b. Taqiyuddin Abu Isaq Ibrahim Bin Muhammad Al-Azhar Ash-Sharifaini Al-Hanbali, seorang hafidz (fawat pada tahun 641 H).

- c. Taqiyuddin Abu Abas Ahmad Bin Muhammad Bin Abdul Ghani Al-Maqdisi (wafat pada tahun 643 H).
- d. Zakiyuddin Abu Muhammad Azhim Bin Abdul Qawiy Bin Abdullah Al-Mundziri, seorang pengikut Mazhab Syafi'I (wafat pada tahun 656 H).
- e. Abu Muhammad Abdul Muhsin Bin Abdul Karim Bin Zhafir Al-Hashani, seorang ahli fiqh yang tinggal di Mesir (wafat pada tahun 625 H).
- f. Syamsuddin Abu Muhammad Abdurrahman Bin Muhammad bin Ahmad Bin Qudamah Al-Maqdisi Al-Jummali (wafat pada tahun 682). dia adalah putra dari saudara laki-laki *Muwaffaquddin*. Dia telah berguru kepada Muwaffaquddin dan telah menghafal kitab Al-Mughni darinya, lalu dia memaparkan hafalannya kepada pamannya itu hingga sang paman pun memberinya ijazah (izin) untuk meriwayatkan kitab tersebut. Dia memberikan Syar (penjelasan) yang baik terhadap kitab tersebut, dimana syarhnyaitu diberi nama dengan Asy-Syarh Al-Kabir.⁶ Kitab Asy-Syarh Al-Kabir ini merupakan kitab yang bagus, meskipun didalamnya Syamsuddin tidak menambahkan sesuatu yang dapat diperhitungkan kecuali hanya sedikit sekali. Dalam Syarh-nya itu, dia banyak terpengaruh oleh kitab pamannya *Muwaffaquddin* yaitu kitab Al-Mughni. Kitab Asy-Syarh Al-Kabir ini dicetak bersama-sama dengan kitab Al-Mughni.

⁶ *Ibid*, h. 7.

C. Karya-karyanya

Muwaffaquddin memiliki sejumlah karya dalam berbagai bidang keilmuan. Disini, penulis akan menyebutkan sebagiannya diantaranya, yaitu :

1. Al-Mughni Syar Mukhtasar Al-Khiraqi, yaitu kitab yang sedang berada ditangan kita ini. Sebentar lagi, kita akan kembali membicarakan tentang kitab ini dengan sedikit terperinci (di dalam kitab ini beliau paparkan dasar-dasar pikiran/madzab Ahmad dan dalil-dalil para ulama' dari bebbagai madzab, untuk membimbing ilmuwan fiqh yang berkemampuan dan berbakat ke arh penggalian metode ijihad).
2. Al-Mughni diatas telah menyinggung tentang kitab ini. Kitab ini telah dijelaskan oleh putra dari saudara laki-laki Muwaffaquddin, seperti yang telah kita ketahui.
3. Al-Kafifi Al-Fiqh.
4. Al-Kafi, sebuah kitab yang telah dicetak dalam 4 juz dan telah ditahqiq oleh Zuhair Asy-Syawiay (di kitab ini beliau paparkan dalil-dalil yang debgannya para pelajar dapat menerapkannya dengan praktek amali).
5. Al-Istibshar Fi Nasb Al-Anshar.
6. Al-Burhan fi Masa'il Al-Qur'an.
7. Raudah An-Nazhir wa Junah Al-Munazhir, sebuah kitab tentang ushul fiqh yang telah dicetak di Mesir.
8. Dzammu Ma Alaihi Muda'u At-Tasawwuf.

9. Risalah fi Dzamm At-Ta'wil.
10. Risalah fi Dzamm Al-Muwaswisin.
11. Al-'Umdah (untuk pemula)
12. Manasik al-Hajj.
13. Rawdhat an-Nazhir (Ushaul al-Fiqih)
14. Mukhtasar fi Gharib al-Hadits
15. Al-Burhan fi Mas'alat al-Quran.
16. Al-Qaqdr.
17. Fdha'il ash-Shahabah.
18. Al-Mutahabbibin Fillah.
19. Al-Riqqah wal Buka'.
20. Al-Tbyin fi Nasab al-Qurassiyin.
21. Lum'atul al-I'tiqad al-Hadi ila Sabil al-Rasyad
22. Risalah fi Lam'ah Al-I'tiqad.⁷

Kitab *Al-Mughni* dianggap sebagai salah satu kitab yang membahas tentang fiqh Islam secara umum dan fiqh Madzhab Hambali secara khusus. Sebab, penulis kitab tersebut telah menyusunnya dalam bentuk *Fiqhul Muqarin* (perbandingan antar madzhab). Ibnu Qudamah tidak hanya menjelaskan ungkapan-ungkapan yang terdapat dalam kitab *Mukhtashar* dan menerangkan maksud-maksud yang terkandung didalamnya saja, tetapi juga menganalisa semua point yang berkaitan dengan suatu masalah yang disebut

⁷ *Ibid*, h. 9.

didalamnya. Dia menyebutkan perbedaan riwayat yang berkembang dikalangan pengikut Madzhab Hambali mengenai masalah tersebut, lalu dia juga memaparkan perbedaan riwayat yang terjadi diantara sejumlah Imam yang berasal dari berbagai Madzhab.

Bahkan, dia juga menyebutkan Madzhab sejumlah ulama yang sudah tidak berkembang lagi karena tidak adanya para pengikut yang berusaha untuk menyebarluaskannya, seperti Madzhab Hasan Al-Bashari. Atha, Sufyan Ats-Tsauri dan lain sebagainya. Sebagaimana Ibnu Qudamah juga menyebutkan dalil-dalil yang digunakan oleh orang yang mengungkapkan suatu pendapat dalam masalah yang disebutkan. Lalu dia menjelaskan dalil-dalil tersebut dilihat dari sisi kekuatan dan kelemahannya.

Tanpa diragukan lagi, kitab *Al-Mughni* ini merupakan kajian fiqh terbaik yang telah disusun dalam format fiqh perbandingan, dimana tidak ada satu ahli fiqh pun dari madzhab-madzhab lain yang menyusun sebuah kitab dengan menggunakan metodologi seperti ini. Meskipun ada orang yang berusaha untuk melakukan melakukan hal seperti itu, akan tetapi kajiannya hanya bersifat sederhana saja. Hal ini dapat dijumpai dalam kitab *Bidayatul Al-Mujtahid* karya Ibnu Rusyd dan *Al-Qawanin Al-Fiqhiyyah* karya Ibnu Jaza Al-Kilabi. Kedua kitab tersebut disajikan dalam bentuk yang sederhana dan ringkas. Sedangkan *Al-Mughni* dianggap sebagai sebuah ensiklopedi fiqh yang telah dipersembahkan oleh Ibnu Qudamah kepada orang-orang yang berkecimpung dalam fiqh perbandingan.

BAB III

TINJAUAN LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Pasar Cik Puan

Pasar Cik Puan Pekanbaru berada didalam wilayah Kelurahan Kampung Melayu Kecamatan Sukajadi. Posisi Pasar Cik Puan cukup strategis bila dilihat dari perekonomian tempat untuk mengadakan aktifitas transaksi dalam jual beli, dan kondisinya terletak di jantung kota.

Pada awalnya Pasar Cik Puan hanyalah berupa pasar lingkungan kecamatan dengan sarana dan prasarana seadanya, berupa kios-kios, los dan kaki lima, untuk menampung kebutuhan masyarakat sekitarnya dan berada dibawah wewenang Kecamatan Sukajadi.

Pasar Cik Puan didirikan diatas tanah milik Pemerintah Daerah Kotamadya Pekanbaru, dengan luas tanah 1965 m². Pada saat sekarang ini Pasar Cik Puan telah memiliki 570 kios dan 235 los.¹

Kota Pekanbaru telah memiliki delapan lokasi Pasar yang besar dan berkembang sebagai pusat perbelanjaan masyarakat. Jika dilihat secara sepintas, bahwa kedelapan Pasar tersebut keberadaannya menyebar disetiap Kecamatan yang menjadi lingkup kota Pekanbaru.

Adapun kedelapan Pasar yang terdapat dalam lingkup kota Madya Pekanbaru adalah :

¹ Weli Amrul, Ka. UPDT Pasar Cik Puan, *Wawancara*, (Pekanbaru : 20 Mei 2010)

1. Pasar Sukaramai di Kecamatan Pekanbaru Kota
2. Pasar Cik Puan di Kecamatan Sukajadi
3. Pasar Bawah di Kecamatan Senapelan
4. Pasar Lima Puluh di Kecamatan Lima Puluh
5. Pasar Rumbai di Kecamatan Rumbai
6. Pasar Sail di Kecamatan Sail
7. Pasar Arengka di Kecamatan Marpoyan Damai

Secara Geografis, Pasar Cik Puan terletak pada posisi :

- Sebelah Timur berbatasan dengan Panti Asuhan Putra Muhammadyah
- Sebelah Barat berbatasan dengan Jalan Terminal Mayang Terurai
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Jalan Tambusai
- Sebelah Utara berbatasan dengan Jalan Kusuma

Nama lain dari Pasar Cik Puan ini adalah Pasar Inpres yang didirikan pada tahun 1978, sudah tentu nama tersebut mempunyai latar belakang dan sejarah. Berdasarkan wawancara penulis dengan kepala UPTD (Unit Pelaksanaan Teknik Dinas) Pasar Cik Puan Bapak Weli Amrul Pasar Cik Puan Adalah Pasar yang berada di Kecamatan Sukajadi yang didirikan pada awal tahun 1978 dengan nama Pasar Inpres, namun setelah terjadi musibah kebakaran tahun 1988 kemudian Pasar ini dibangun dengan swadaya pedagang dan menjadi Pasar tradisional dengan nama “PASAR CIK PUAN”.²

² *Ibid.*

B. Sistem Pengelolaan Pasar

Sejak adanya Dinas Pasar Tingkat II Kota Pekanbaru, berdasarkan Surat Keputusan Wali Kota Tingkat II Kota Pekanbaru No. SK. 130. 30/HOT-35/1982 tanggal 13 September 1982 serta tentang susunan Organisasi dan Tata Kerja Dinas Daerah Tingkat II Kota Pekanbaru No. SK. 061. L. 611. 2/HOT-36/1982, dilakukan pula dengan Peraturan Daerah (PERDA) No. 15 Tahun 1983 tanggal 12 November 1983, maka terhitung sejak adanya peraturan daerah tersebut, Pasar Cik Puan dikelola langsung oleh Dinas Pasar.

Akan tetapi pada saat sekarang ini, sistem pengelolaan Pasar Cik Puan mengacu kepada peraturan baru yang dikeluarkan oleh Pemerintah Daerah Tingkat II Kota Pekanbaru diantaranya ialah :

1. Peraturan Daerah (PERDA) No. 04 Tahun 2000, tentang Retribusi Kebersihan
2. Peraturan Daerah (PERDA) No. 06 Tahun 2000, tentang Retribusi Pasar
3. Peraturan Daerah (PERDA) No. 05 Tahun 2001, tentang Ketertiban Umum
4. Peraturan Daerah (PERDA) No. 11 Tahun 2001, K-5.³

Adapun mengenai kepemilikan tempat atau lokasi (kios/los) oleh pedagang di Pasar Cik Puan, sistem pengelolaannya adalah sebagai berikut :

1. Kios/los dibangun oleh pedagang dengan dana swadaya setelah mendapat persetujuan dari Pemerintah Daerah Tingkat II Pekanbaru
2. Pembangunan dikoordinir oleh Developer dengan pertimbangan :

³ Suradi SubBag. Umum dan Perlengkapan, *Wawancara*, (Pekanbaru : 5 Juli 2010)

- a. Agar tercipta keseragaman bentuk bangunan
 - b. Mempermudah pedagang yang kurang mampu dengan cara cicilan
 - c. Mempermudah koordinasi pengurusan administrasi
3. Sebagai kompensasi kepada para pedagang diberikan hak prioritas pengelolaan selama 5 (lima) tahun.
 4. Setelah batas waktu tersebut Kios/Los dikembalikan ke Pemerintah Daerah dan status pedagang menjadi penyewa
 5. Untuk Kios/Los yang berada dibawah Puskopol (dibelakang kantor Polisi) tanahnya merupakan tanah Puskopol dan dikelola sepenuhnya oleh Puskopol.⁴

Secara struktural Organisasi Dinas Pasar Kotamadya Pekanbaru, adalah sebagai berikut :

1. Organisasi Dinas Pasar, terdiri dari :
 - a. Pimpinan yaitu Kepala Dinas Pasar
 - b. Pembantu Pimpinan yaitu bagian Tata Usaha (TU)
 - c. Unsur Pelaksana yaitu Seksi-seksi dan Sub Seksi dan Unit Pelaksana Teknik Dinas (UPTD).
2. Sub bagian Tata Usaha (TU), terdiri dari :
 - a. Urusan Umum
 - b. Urusan Kepegawaian

⁴ Toto Setiadi, Ka. TU UPTD Pasar Cik Puan, *Wawancara*, (Pekanbaru : 6 Juli 2010)

- c. Urusan Keuangan
 - d. Urusan Perlengkapan dan Kerumahtanggaan.
3. Seksi Perencanaan, Pengawasan, Penelitian dan Pembangunan, terdiri dari :
- a. Sub-Seksi Perencanaan
 - b. Sub-Seksi Pengawasan
 - c. Sub-Seksi Penelitian dan Pengembangan Teknik Administrasi.
4. Seksi Ketertiban dan Kebersihan Pasar, terdiri dari :
- a. Sub-Seksi Ketertiban
 - b. Sub-Seksi Kebersihan Pasar.
5. Seksi Retribusi Pasar, terdiri dari :
- a. Sub-Seksi Tata Usaha (TU)
 - b. Sub-Seksi Penghitungan dan Pendapatan Daerah
 - c. Sub-Seksi Pembukuan Penerimaan.
6. Unut Pelaksanaan Teknis Dinas (UPTD), terdiri dari ;
- a. Urusan Tata Usaha (TU)
 - b. Urusan Juru Tagih.

Sebagai pengelola pasar, Kepala UPTD mempunyai fungsi untuk mengawasi dan mengkoordinir pelaksanaan retribusi pasar dalam wilayah wewenangnya, juga menyampaikan laporan priodik tentang pemasukan keuangan serta bertanggung jawab atas Keamanan, Ketertiban dan Keindahan Pasar.

Keberadaan Kantor UPTD Pasar Cik Puan terletak ditengah-tengah Pasar Cik Puan itu sendiri, selain letaknya yang cukup strategis juga dimaksudkan untuk memudahkan memantau keadaan di sekeliling pasar.

Adapun urusan kepengurusan UPTD Pasar Cik Puan adala sebagai berikut⁵ :

Penasehat : Kepala Dinas Pasar

- DRS. H. SAMSUL BAHRI

Sekretaris Dinas

- H. YUDASMAN SE, AK, MM

Subag Umum dan Perlengkapan

- SURADI

Kepala UPTD Pasar Cik Puan Pekanbaru

- WELI AMRUL

Kepala Keamanan

- BAGINDO ISMAIL

Tata Usaha UPTD

- TOTO SETIADI

Seksi Kebersihan Pasar

- SAMIDI
- ANTONI
- FIRMAN

⁵ Weli Amrul, Ka. UPDT Pasar Cik Puan, *Wawancara*, (Pekanbaru : 25 Agustus 2010)

Seksi Retribusi

- HARAPAN HUTASUHUT
- ERIYANA
- JASMADI

C. Sosial Ekonomi

Keadaan masyarakat pedagang di Pasar Cik Puan Pekanbaru merupakan masyarakat yang majemuk, yang terdiri dari berbagai suku bangsa diantaranya yaitu suku Melayu, Minang, Batak, dan Jawa. Bahasa Minang merupakan bahasa yang sering digunakan dalam kehidupan sehari-hari, hal ini dikarenakan mayoritas masyarakat pedagang di Pasar Cik Puan Pekanbaru bersuku bangsa Minang, walaupun ada suku bangsa lain yang menggunakan bahasa daerahnya namun hal tersebut sangat sedikit sekali yang menggunakannya.

Tingkat usaha yang dilakukan oleh para pedagang di Pasar Cik Puan antara yang satu dengan yang lainnya berbeda-beda, tergantung dengan modal dan jenis usaha yang dilakukan. Adapun kebanyakan dari mereka, merupakan pedagang tetap, yang menempati kios ataupun los yang ada di Pasar Cik Puan Pekanbaru. Sedangkan pedagang yang tidak menempati kios atau los, mereka sering disebut dengan pedagang kaki lima yang menempati lorong kios, pinggir Jalan dan tempat parkir, usaha yang mereka lakukan hanya untuk membantu meningkatkan kebutuhan keluarga.⁶

⁶ Junaidi, Pedagang Buah di Pasar Cik Puan, *Wawancara*, (Pekanbaru : 6 Juli 2010).

BAB IV

TINJAUAN TENTANG NAJASY DAN ETIKA BISNIS

A. Pengertian Najasy

Secara bahasa *An-Najasy* bermakna *Al-Itsarah*, yaitu menggerakkan. Yang diambil dari kata : *Najasytu ash-shaida idza atsartuhu* (aku menghalau hewan buruan apabila aku menggerakkan/mengejutkannya). Kemudian Imam Bukhari mengatakan *Najasy* menurut bahasa yaitu mengusik buruan serta membuatnya meninggalkan tempatnya untuk diburu¹.

Sedangkan menurut istilah, terdapat berbagai pendapat antara lain sebagai berikut :

1. *Najasy* adalah (ketika) seseorang menambah harga pada suatu barang, namun ia tidak membutuhkan barang tersebut dan tidak ingin membelinya ia hanya ingin harganya bertambah, dan akan menguntungkan pemilik barang².
2. Imam Al-Bukhari bahwa *Najasy* adalah penambahan harga suatu barang dari orang yang tidak bermaksud membelinya untuk menipu orang lain agar membelinya.
3. Muhammad Nashiruddin Al-Albani mengatakan bahwa *An-Najasy* artinya menambah harga suatu barang untuk menipu (pembeli) yang lain/menawar suatu barang dengan harga tinggi, padahal dia sendiri tidak bermaksud

¹ Muhsin Hariyanto, *Fiqh Annajsu Bai'u*, November 25, 2009 at 10:12 am.

² *Ibid.*

membelinya, hanya agar orang lain menawarnya dengan tawaran yang lebih tinggi.³

4. Menurut Hamzah Ya'qub *Najasy* adalah salah satu taktik yang dilakukan oleh pebisnis atau pemasaran, untuk melariskan dagangannya melalui reklame, promosi, atau iklan yang berlebih-lebihan, agar orang-orang menjadi terkesan dan tertarik untuk membeli.⁴
5. Menurut Muhammad Syakir Sula *Najasy* adalah salah satu perbuatan yang sering dilakukan orang zaman jahiliah untuk melariskan dagangannya.⁵
6. Menurut Ibnu Rusyd *Najasy* yaitu seseorang memberikan harga yang lebih pada barang dagangan dan dalam dirinya tidak ada maksud untuk membelinya, dia hanya ingin memberikan manfaat kepada si penjual (agar ada pembeli yang melebihi harga darinya) dan merugikan si pembeli.⁶
7. Menurut Yusuf Al-Qardhawi *Najasy* yaitu datang kepada penjual yang sedang berhadapan dengan seseorang yang hendak membeli barang itu, kemudian ia menawar barang tersebut dengan harga yang lebih tinggi, padahal

³ Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Shahih Sunah At-Tirmidzi*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2006), *Jilid 2*, h. 76.

⁴ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, (Bandung: Diponegoro, 1992), h. 156.

⁵ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syari'ah (Life and General)*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), h. 476.

⁶ Ibnu Rusyd, *Bidayah Al-Mujtahid*, (Jakarta : Pustaka Azam, 2007), h. 332.

sebenarnya ia tidak bermaksud membelinya, tetapi semata-mata ingin menggerakkan kemauan si pembeeli kepada barang itu.⁷

8. Menurut Abu Isa, *Najasy* dalam jual beli artinya seseorang biasanya sudah ada kesepakatan antaranya dan penjual menawar suatu barang saat pembeli datang, padahal dia sendiri tidak bermaksud membelinya, hanya agar pembeli tersebut tertipu dan menawarnya dengan tawaran yang lebih tinggi.⁸
9. Menurut Imam Malik Ibnu Anas *An-Najasy* adalah jika anda menawar suatu barang dagangan dengan harga yang lebih tinggi dari harga jual, tetapi anda sendiri tidak ingin membelinya, anda hanya ingin orang lain membelinya dengan harga tinggi.⁹
10. Menurut Abdullah Amrin mempermainkan harga, yaitu pihak pembeli menawar dalam suatu pembelian dengan maksud agar orang lain menawar lebih tinggi. Perbuatan ini dalam fiqh mu'amalah disebut *Najasy*.¹⁰
11. Menurut Akram Ridha *Najasy* berarti menambah atau meninggikan harga suatu barang di pasar, padahal sebenarnya ia tidak bermaksud untuk

⁷ Yusuf Al-Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer*, (Jakarta : Gema Insani Press, 1995), *Jilid 2*, h. 609 – 610.

⁸ Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Op. Cit.*, h. 76.

⁹ Abdullah Amrin, *Asuransi Syari'ah*, (Jakarta : PT. Elex Media Komputindo, 2006), h. 196.

¹⁰ *Ibid*, h. 196.

membelinya, tapi dia hanya bertujuan supaya orang lain tertarik untuk membelinya. Tindakan ini jelas haram¹¹.

12. Menurut Ahmad Ifham Solihin *Najasy* ialah upaya mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menciptakan permintaan palsu.¹²
13. Menurut ‘Abdul ‘Azizbin Fathi as-Sayyid Nada perdagangan *Najasy* adalah seseorang datang seolah ingin membeli sebuah barang dan ia pun menawar barang tersebut. Setelah itu, ada yang meninggikan tawaran untuk barang itu agar dilihat oleh calon pembeli sehingga kemudian dia membeli barang tersebut dengan harga yang tinggi di atas harga pasaran.¹³
14. Menurut Masyuri transaksi *Najasy*, yakni penjual menyuruh orang lain untuk memuji barang dagangannya atau menawar dengan harga barang yang tinggi agar orang lain tertarik, memanipulasi informasi, menyaingi tawarang orang lain sampai penawar tersebut membelinya atau meninggalkannya, dan sebagainya.¹⁴
15. Menurut Imam As-Syafi’i *Najasy* bermaksud orang yang sengaja menawarkan harga belian yang tinggi sedangkan dia tidak berniat membelinya. Tujuannya supaya orang lain merasakan barang tersebut bernilai tinggi dan mereka akan

¹¹ Akram Ridha, *Muslimah Pendamping Rasulullah di Surga* (Jakarta : Almahira, 2006), h. 49.

¹² Ahmad Ifham Solihin, *Ini Lho, Bank Syari’ah*, (Jakarta : Grafindo Media Pratama, 2008), h. 63.

¹³ ‘Abdul ‘Azizbin Fathi as-Sayyid Nada, *Ensiklopedi Adab Islam menurut Al-Qur’an dan Sunnah*, (Jakarta : Imam Asy-Syafi’i, 2007), h. 185.

¹⁴ Masyuri, *Sistem Perdagangan dalam Islam* (Jakarta : Pusat Penelitian Ekonomi, 2005), h. 5.

membelinya dengan harga yang lebih mahal. Najasy pada asalnya bermaksud menyembunyikan kerana perbuatan orang ini menyembunyikan niatnya¹⁵.

16. Al-Baghawi berkata dalam kitab *Syarhus Sunnah* (VTII/120-121), *Najasy* adalah seorang laki-laki melihat ada barang yang hendak dijual. Lalu ia datang menawar barang tersebut dengan tawaran yang tinggi sementara ia sendiri tidak berniat membelinya, namun semata-mata bertujuan mendorong para pembeli untuk membelinya dengan harga yang lebih tinggi¹⁶.
17. Menurut Agustianto *Najasy* adalah sebuah praktek dagang dimana seseorang pura-pura menawar barang yang didagangkan dengan maksud hanya untuk menaikkan harga, agar orang lain bersedia membeli dengan harga itu.¹⁷
18. Menurut Muhsin Hariyanto *At-Tanajusy* adalah seseorang melakukan hal tersebut untuk temannya dengan balasan temannya itu melakukan hal yang sama untuknya jika barangnya jadi terjual dengan harga tinggi. Pelakunya dianggap sebagai orang durhaka karena perbuatannya itu, baik ia mengetahui adanya larangan maupun tidak, sebab perbuatan tersebut termasuk penipuan dan penipuan bukanlah akhlak orang Islam.¹⁸
19. Menurut Umer Chapra *An-Najasy* adalah curang dan kolusi¹⁹

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ Agustianto, *mekanisme pasar dalam perspektif ekonomi Islam*, 3-10-2009.

¹⁸ Muhsin Hariyanto, *Op. Cit.*

¹⁹ Umer Chapra, *Sistem Moneter Islam*, (Jakarta : Gema Insani, 2000), h. 30.

20. Secara tuntasnya menurut Syakir Sula *Najasy* adalah orang yang sengaja menawarkan harga belian yang tinggi sedangkan ia tidak berniat membelinya, tujuannya supaya orang lain merasakan barang tersebut bernilai tinggi dan mereka akan membelinya dengan harga yang lebih mahal.²⁰

Berdasarkan dari semua pendapat diatas tentang pengertian *Najasy*, serta juga setelah direlevansikan dengan kasus yang terjadi di Pasar Cik Puan Pekanbaru, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa *Najasy* adalah seseorang yang sengaja melakukan penawaran terhadap harga suatu barang dengan harga yang lebih tinggi dari pada harga yang semestinya, padahal dia tidak bermaksud untuk membeli barang tersebut, dia cuma ingin atau berharap ada pembeli lain yang menawar barang tersebut melebihi dari tawarannya, dalam hal ini dia bermaksud ingin memberi keuntungan kepada penjual dan biasanya ini telah terjadi kesepakatan antara pedagang dan orang yang sengaja untuk dijadikan calo tersebut.

B. Bentuk-Bentuk Praktek Najasy

Dalam dunia bisnis komoditas tertentu, ada sebuah cara yang bisa dilakukan oleh pemilik barang untuk memperoleh keuntungan dengan menggunakan seseorang atau sekelompok orang untuk berpura-pura menawar barang dagangannya dengan harga tinggi dengan maksud untuk memancing keinginan para calon pembeli barang tersebut untuk menawarnya dengan harga

²⁰ Muhammad Syakir Sula, *Op. Cit.*, h. 476.

tinggi (atau bahkan lebih tinggi daripada nilai tawar barang tersebut), yang dalam istilah fikih dikenal dengan sebutan “*Najasy*” (jual-beli *Najasy*). Jual-beli dengan pola ini jelas dilarang oleh Islam, karena akan berakibat merugikan para pembeli.

Berbicara tentang *Najasy* ini tentulah harus dibedakan antara promosi yang benar dan jujur dengan promosi yang berlebih-lebihan (bohong). Karena memang tidak sedikit promosi bisnis dewasa ini yang dianggap tidak obyektif, memuji-muji barang secara berlebih-lebihan. Apalagi promosi dan iklan itu palsu dan dusta, maka itu dimasukkan ke dalam kategori *Najasy*. Adapun promosi dan iklan yang jujur dan benar tidaklah termasuk *Najasy*, dan dapat diartikan sebagai pemberian informasi (publikasi) mengenai keadaan barang yang sebenarnya.²¹

Terdapat beberapa bentuk Praktek *Najasy*, antara lain sebagai berikut :

1. Seseorang yang telah ditugaskan menawar barang mendatangi penjual lalu menawar barang tersebut dengan harga yang lebih tinggi dari yang biasa. Hal itu dilakukannya dihadapan pembeli dengan tujuan memperdaya si pembeli. Sementara ia sendiri tidak berniat untuk membelinya, namun tujuannya semata-mata ingin memperdaya si pembeli dengan tawarannya tersebut. Ini termasuk bentuk penipuan.²²

²¹ *Ibid*, h. 474.

²² Muhammad Nashiruddin Al-Albani, Shahih Sunan at-Tirmidzi, (Jakarta : Pustaka Azzam, 2007), Jilid 3, h. 597-598.

2. Penjual yang menyatakan “*si A telah membelinya dengan harga sekian, atau kemarin kulepas dengan harga ini*”, padahal sebenarnya tidak ingin membeli. Berdagang seperti ini juga termasuk dalam kategori *Najasy*.
3. Dr. Hamzah Ya'qub mengatakan bahwa yang dimaksudkan dengan perbuatan yang termasuk kategori *Najasy* adalah memuji-muji dagangannya sendiri dan bersekongkol dengan temannya yang berpura-pura menawar barang dengan harga tinggi agar orang lain tidak merasa kemahalan, lalu terpengaruh membelinya.²³
4. Iklan dalam media elektronik (TV dan Radio), iklan media cetak (koran dan majalah), dan terakhir iklan didunia maya (internet). Berapa persen dari iklan dan promosi tersebut yang tidak mengandung kebohongan, mulai dari iklan sabun, obat-obatan, makanan, alat rumah tangga, kendaraan, pelangsing badan, sampai kepada (maaf) pembesar payudara, yang promosinya berlebihan bahkan mengandung kebohongan.
5. Brosur, iklan, dan promosi obat-obatan dari produk-produk MLM (*Multi Level Marketing*) tertentu, sehingga kita bisa berkesimpulan bahwa tidak lama lagi di dunia ini manusia tidak membutuhkan tenaga dokter, internis (ahli penyakit dalam), ahli jantung, ahli ginjal, ahli penyakit kanker, ahli syaraf, dokter kandungan, dan sebagainya. Karena sudah ada obat yang dapat menyembuhkan seluruh penyakit-penyakit kronis tersebut, hanya dengan satu

²³ *Ibid*, h. 476.

jenis obat. Luar biasa, dan obatnya betul-betul laris manis, apalagi dijual dengan sistem *multi level marketing*.²⁴

C. Larangan Praktek Najasy

Jika ingin mempelajari ketentuan agama tentang masalah jual beli, setiap pedagang bisa dengan mudah mengkajinya dari bab tentang perdagangan di kitab-kitab sunah seperti Bukhari, Muslim dan sebagainya. Dengan begitu, mereka akan memahami dengan jelas jenis jual beli dan perdagangan yang haram dan dilarang seperti menjual atas jualan orang lain atau *Najasy* (tahu bahwa pedagang lain menawarkan harga tinggi, lalu menjual dengan harga yang jauh berbeda agar pembeli lari kepadanya).²⁵

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ : أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنِ النَّجَاسَةِ. (م هـ/هـ)

"Dari Ibnu Umar RA, bahwa Rasulullah Saw melarang praktek jual beli Najasy (yaitu seseorang bersekongkol dengan penjual atau sengaja melakukan penawaran tinggi terhadap barang dagangannya, dengan tujuan untuk mempengaruhi orang lain agar mau membelinya)."²⁶

عَنْ ابْنِ عُمَرَ : أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنِ النَّجَاسَةِ.

"Dari Ibnu Umar bahwa Nabi Saw melarang melakukan An-Najasy."²⁷

²⁴ *Ibid*, h. 475.

²⁵ Adnan Tharsyah, *16 Jalan Kebahagiaan Sejati*, (Jakarta : Hikmah, 2003), h. 174.

²⁶ Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Ringkasan Shahih Muslim Jilid 1*, (Jakarta : Pustaka Azzam, 2007), h. 661.

²⁷ Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Shahih Sunan An-Nasa'i Jilid 3*, (Jakarta : Pustaka Azzam, 2007), h. 347.

Dalam praktek *Najasy* ini mengandung unsur penipuan pada saat akad, yang mana tipu muslihat dalam akad terjadi apabila misalnya ada orang yang sedang menawarkan harga barang, tetapi oleh penjualnya ada seseorang yang sengaja di buat menjadi calo untuk menawar lebih tinggi dari tawaran orang itu, sehingga orang itu terpedaya mau menambah tawaran sebelumnya, dan akhirnya ia membeli barang bersangkutan dengan harga lebih tinggi dari pada biasanya. Apabila hal ini terjadi, menurut pendapat para fuqaha mazhab Maliki, Syafi'I dan Hambali, si pembeli yang terkecoh itu berhak fasakh.²⁸

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ : سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ : لَا يَبِيعُ الرَّجُلُ جُلًّا عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ، وَلَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ، وَلَا تَنَاجَشُوا، وَلَا يَزِيدُ الرَّجُلُ جُلًّا عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ، وَلَا تَسْأَلِ الْمَرْءُ أُمَّةً طَلَقَ الْآخَرَ، لِتَكْتَفِيَ مَا فِي إِنْثَاهَا.

*"Dari Abu Hurairah, ia berkata : aku mendengar Rasulullah Saw bersabda, seseorang tidak boleh menjual barang dagangan yang sedang dijual kepada saudaranya, orang kota tidak boleh menjualkan barang dagangan orang desa, janganlah kamu melakukan An-Najasy, seseorang tidak boleh menaikkan harga atas barang dagangan yang sedang dijual kepada saudaranya serta seorang wanita tidak boleh menuntut perceraian saudaranya agar ia bisa menumpahkan sesuatu yang ada dalam wadah saudaranya (mendapatkan nafaqah dan kebaikan)."*²⁹

Para ulama berbeda pendapat mengenai praktek jual beli *Najasy* ini, menurut Ahlu Zhahir mengatakan bahwa jual beli tersebut rusak, dan Malik mengatakan bahwa jual beli itu cacat dan si pembeli di berikan hak untuk

²⁸ Ahmad Azhar Basyir, *Azas-azas Hukum Mu'amalah (Hukum Perdata Islam)*, (Yogyakarta : UII Press, 2000), h. 104-105.

²⁹ Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Op. Cit.*, h. 347-348.

memilih, antara mengembalikannya atau mempertahankannya, kemudian Abu Hanifa dan Syafi'i mengatakan jika *Najasy* terjadi maka penjual berdosa dan transaksi jual beli tersebut dibolehkan.³⁰

Menurut pendapat Bukhari, komplotan di dalam praktek *Najasy* sama dengan memakan riba, karena dia termasuk ke dalam penipuan yang tidak di halalkan.³¹

Menurut Asy-Syafi'i, "jika seseorang melakukan praktek *Najasy*, maka orang tersebut berdosa, sedangkan jual belinya tetap sah."³²

Menurut As-Syafi'i bahwa pelaku *Najasy* yang dianggap bermaksiat adalah mereka yang telah mengetahui larangan itu. Barangsiapa melakukan *Najasy*, maka dianggap melakukan kemaksiatan jika ia mengetahui larangannya, sementara jual-beli yang terjadi dianggap sah.³³

Dr. KH. Miftah Faridl sambil mengutip hadits Nabi mengatakan bahwa Rasulullah sangat melarang promosi yang dilakukan secara berlebihan, dan akhirnya akan sampai kepada tingkat kebohongan dan menyembunyikan kekurangan dan cacat barang agar bisa memberikan pengaruh dan melahirkan

³⁰ Ibnu Rusyd, *Bidayah Al-Mujtahid*, (Jakarta : Pustaka Azam, 2007), h. 332-333.

³¹ Ibnu Qudamah, *Al-Mughni*, (Kairo: Hajar li Al-Thiba'ah, 1992), h. 304.

³² Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Op. Cit.*, h. 76

³³ Akram Ridha, *Op. Cit.*, h. 49.

konsumerisme bagi *customer*, karena hal itu akan mengurangi nilai keberkahannya.³⁴

Ibnu Baththal menerangkan bahwa para ulama sepakat menetapkan perbuatan *Najasy* sebagai maksiat. Jual beli yang demikian itu batal menurut mazhab Dhahiri dan Hambali. Golongan Maliki dan pengikut Imam Al-Hadi berpendapat bahwa pembeli berhak khiyar, yakni berhak membatalkan jual beli itu jika kemudian diketahuinya tertipu.

Menurut Ibnu Abi Aufa Menamakan seseorang yang mengatakan “harga jual barangnya lebih murah dari modalnya” sebagai pelaku *Najasy*, kerana ia menyerupai seseorang yang menawarkan suatu barang dengan harga tinggi tanpa bermaksud membelinya. Jika dilihat kedua-duanya membawa maksud sebagai pemakan riba berdasarkan pentafsiran yang dibuat. Jika sekiranya penjual menyetujui perbuatan pelaku *Najasy* dengan memberinya bonus, maka mereka semua sama-sama berbuat khianat³⁵.

Menurut Ibnu Baththal Para ulama sepakat orang yang melakukan *Najasy* telah melakukan maksiat dengan sebab perbuatannya. Akan tetapi, mereka berbeda pendapat tentang jual-beli yang berlangsung dengan system *Najasy*.

³⁴ Miftah Faridl, *Harta Dalam Perspektif Islam*, (Bandung : Penerbit Pustaka, 2002), h. 53.

³⁵ Muhammad Syakir Sula, *Op. Cit.*, h. 476.

Menurut Ibnu Mundzir Jual-beli ini tidak sah. Dalam mazhab maliki mengatakan pembeli berhak memilih antara membatalkan jual-beli atau tidak.

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ وَأَحْمَدُ بْنُ مَنِيعٍ، قَالَا : حَدَّثَنَا أَبُو سَفْيَانَ، عَنِ الزُّهْرِيِّ، عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيَّبِ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ . وَقَالَ قُتَيْبَةُ : يَبْلُغُ بِهِ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : لَا تَنَاجَشُوا.

“ Qutaibah dan Ahmad bin Mani’ menceritakan kepada kami, keduanya berkata, Sufyan menceritakan kepada kami dari Az-Zuhri dari Sa’id bin Musayyab dari Abu Hurairah, Rasulullah Saw bersabda, “Janganlah kalian melakukan Najasy”.³⁶

Abu Isa berkata, “status hadits ini adalah *hasan shahih*.”

Ulama mengamalkan hadits ini, dan mereka memakruhkan *Najasy* dalam jual beli.

Sedangkan menurut Ar-Rafi’i pelaku *Najasy* telah berbuat maksiat secara mutlak. Namun, mengenai masalah orang yang membeli barang yang sedang dibeli orang lain, pelakunya dianggap bernuat maksiat bila mengetahui larangan itu.³⁷

() . عليه - : .

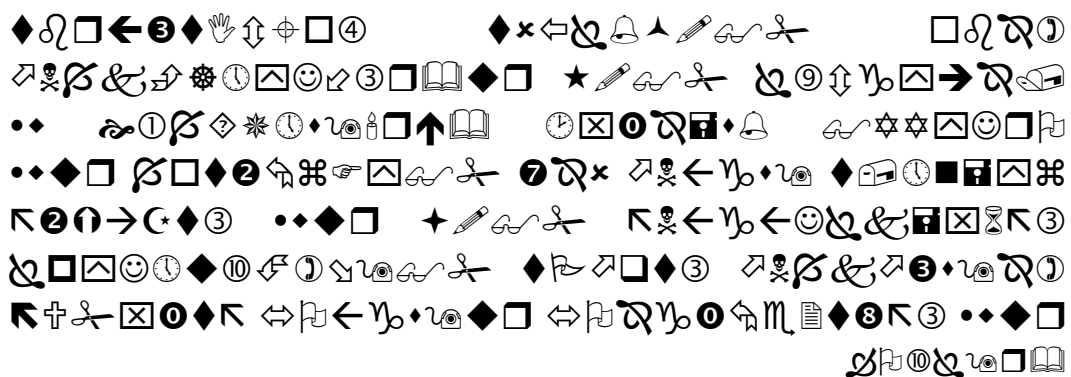
“Dari Ibnu ‘Umar r.a. : Bahwasanya Rasulullah saw melarang jual-beli dengan cara *Najasy*. Dan dalam lafazh yang lain dinyatakan : Janganlah kamu sekalian melakukan jual-beli dengan cara *Najasy*.” (HR. Al-Bukhari)

³⁶ Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Op. Cit.*, h. 76.

³⁷ Ibnu Hajar Al-Asqolani, *Fathul Bari Lil Al-Bukhari*, (ttp : tt, th), hlm. 211.

Rasulullah Saw pada prinsipnya melarang *Bai' An-Najasy*. *An-Najasy* yang dimaksud dalam hadits ini ialah bentuk praktik jual-beli sebagai berikut : seseorang yang telah ditugaskan menawar barang mendatangi penjual lalu menawar barang tersebut dengan harga yang lebih tinggi dari yang biasa. Hal itu dilakukannya dihadapan pembeli dengan tujuan memperdaya si pembeli. Sementara ia sendiri tidak berniat untuk membelinya, namun tujuannya semata-mata ingin memperdaya si pembeli dengan tawarannya tersebut. Ini termasuk bentuk penipuan, dan oleh karenanya disebut sebagai praktik jual-beli yang terlarang.

Orang yang melakukan praktik *Najasy* dianggap sebagai orang yang berdosa dan durhaka. Ibnu Baththal telah menukil ijma' ahli ilmu dalam masalah ini. (lihat *Fathul Bâri* (IV/355). Dalilnya adalah hadis 'Abdullah bin Abi Aufa r.a, ia berkata, "Seorang menjajakan barang dagangannya sambil bersumpah dengan nama Allah bahwa ia menjualnya di bawah modal yang telah ia keluarkan." Lalu turunlah ayat QS Ali 'Imran, 3 : 77.



“Sesungguhnya orang-orang yang menukar janji (nya dengan) Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga yang sedikit, mereka itu tidak mendapat bahagian (pahala) di akhirat, dan Allah tidak akan berkata-kata dengan mereka dan tidak akan melihat kepada mereka pada hari kiamat dan tidak (pula) akan mensucikan mereka. bagi mereka azab yang pedih.”

D. Hukum Praktek Najasy

Jika si penjual bekerja sama dengan pelaku *Najasy* dan memberikan kepadanya persen bila barang laku terjual dengan harga tinggi, maka ia juga turut mendapatkan bagian dalam dosa, penipuan, dan pengkhianatan. Keduanya berada dalam Neraka.

Apabila praktik *Najasy* ini dilakukan atas kerja sama antara oknum pelaku dengan penjual atau atas rekayasa si penjual, maka jual beli tersebut tidak halal.

Al-Baghawi berkata dalam *Syarhus Sunnah* (VIII/121), “Para ulama sepakat bahwa bila seorang mengakui praktik *Najasy* yang dilakukannya lalu si pembeli jadi membelinya, maka jual beli dianggap sah, tidak ada hak khiyar bagi si pembeli, jika oknum pelaku *Najasy* tadi melakukan aksinya tanpa perintah dari si penjual. Namun, bila ia melakukannya atas perintah dari si penjual, maka sebagian ahli ilmu berpendapat bahwa si pembeli memiliki hak khiyar.”

‘Abdullah bin Abi Aufa berkata, “Pelaku praktik *Najasy* adalah pemakan riba dan pengkhianat,” (HR al-Bukhari [2675]).

Hukum Praktek Najasy

Pertama, Apabila perbuatan ini dilakukan dengan persetujuan penjual dan calo, dan pembeli mempunyai bukti, hukumnya adalah haram. Allah akan menjadikan kedua-duanya berdosa. Penjual dianggap telah menipu pembeli dan dengan itu pembeli berhak menuntut khiyar. Jika tiada bukti penjual dan calo merancang perbuatan tersebut pembeli tidak berhak menuntut khiyar kerana dia sendiri tidak objektif membuat penelitian.

Kedua, Kalau Praktek *Najasy* ini terjadi tanpa pengetahuan penjual, maka dosa akan ditanggung oleh orang yang melakukannya.

Ketiga, dosa akan ditanggung sendiri oleh penjual, apabila seseorang telah mengatakan bahwa ia telah membeli barang tersebut dengan harga yang lebih mahal dari harga yang seharusnya dengan maksud memperdayakan orang lain.³⁸

E. Etika Perdagangan (Bisnis) Islam

1. Defenisi Etika Bisnis Islam

Etika berasal dari kata *ethos* yang dalam bahasa Yunani berarti kebiasaan (*custom*) atau karakter (*character*). Dalam kata lain seperti dalam pemaknaan dan kamus Webster berarti “*the distinguishinh character, sentiment, moral nature, or guiding beliefs of a person, group, or instution*” (karakter

³⁸ Mustofa Al-Khin, dkk, *Kitab Fiqih Mazhab Syafie*, (ttp,tp,tth), Jilid 6, h. 36-37.

istimewa, sentimen tabiat moral, atau keyakinan yang membimbing seseorang, kelompok atau institusi).³⁹

Etika bagi seseorang terwujud dalam kesadaran moral (*moral consciousness*) yang memuat keyakinan “benar dan tidak sesuatu”. Perasaan yang muncul bahwa ia akan salah bila melakukan sesuatu yang diyakininya tidak benar berangkat dari norma-norma moral dan perasaan *self-respect* (menghargai diri) bila ia meninggalkannya. Tindakan yang diambil olehnya harus ia pertanggungjawabkan pada diri sendiri. Begitu juga dengan sikapnya terhadap orang lain bila pekerjaan tersebut mengganggu atau sebaliknya mendapatkan pujian.⁴⁰

Secara sederhana mempelajari etika dalam bisnis berarti mempelajari tentang mana yang baik/buruk, benar/salah dalam dunia bisnis berdasarkan prinsip-prinsip moralitas.

Moralitas disini, sebagaimana disinggung di atas berarti aspek baik/buruk, terpuji/tercela/, benar/salah, wajar/tidak, pantas/tidak pantas dari perilaku manusia serta ditambah dengan halal dan haramnya (*degree of lawful and*

³⁹ Faisal Badroen, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2006), h. 4-5.

⁴⁰ *Ibid*, h. 5-6.

lawful). Dimana sejumlah perilaku etis bisnis harus sesuai dengan *akhlaq al Islamiyah* yang dibungkus dengan dhawabith syari'ah (batasan syari'ah)⁴¹.

2. Etika Bisnis Menurut Al-Qur'an

a. Bisnis Adalah Kerja

Islam kita yakini sebagai agama yang lengkap dan universal dan sebagai suatu sistem hidup atau way of life. Kitab suci Al-Qur'an yang berisi tuntunan hidup yang lengkap berisi pula petunjuk-petunjuk berkaitan dengan masalah ekonomi dan bisnis. Menurut M. Quraish Shihab (1997), Al-Qur'an dalam mengajak manusia untuk mempercayai dan mengamalkan tuntunan-tuntunannya dalam segala aspek sering kali menggunakan istilah-istilah yang dikenal dunia bisnis, seperti jual beli, untung rugi, kredit dan sebagainya.⁴²

Selanjutnya dikemukakan bahwa kerja keras adalah modal utama. Al-Qur'an tidak memberi peluang bagi seorang muslim untuk menganggur sepanjang saat dalam kehidupan dunia ini. Karna prinsip dasar dalam hidup didunia ini yang ditekankan oleh Al-Qur'an adalah kerja dan kerja.⁴³

⁴¹ *Ibid*, h. 70-71.

⁴² Muhandis Natadiwirya, *Etika Bisnis Islami*, (Jakarta : Granada Press, 2007), h. 47.

⁴³ *Ibid*, h. 47.

Firman Allah SWT dalam Surat An-Nujum Ayat 39 :



“Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya”.

Kerja dikaitkan oleh Allah SWT dengan Iman, bahkan ditegaskannya bahwa amal-amal yang tidak disertai dengan iman, tidak akan berarti disisinya. Ketika Al-Qur'an mengakui adanya dorongan-dorongan untuk melakukan aktivitas kerja termasuk dalam berbisnis, ditekankan pula dorongan yang seharusnya lebih besar yakni memperoleh *“apa yang berada disisi Allah”*. Visi masa depan yang jauh, merupakan etika yang paling utama dalam berbisnis, sehingga pelaku-pelakunya tidak sekedar mengejar keuntungan sementara yang segera habis, tetapi selalu berorientasi masa depan.

b. Usaha yang Halal dan Barang yang Halal

Islam dengan tegas mengharuskan pemeluknya untuk melakukan usaha atau kerja. Usaha atau kerja ini harus dilakukan dengan cara yang halal, guna memperoleh rezeki yang halal, memakan makanan yang halal, dan menggunakan rezki secara halal pula.

Muhammad Abdul Mannan (1995) menulis, betapa menakjubkan bahwa seribu empat ratus tahun yang lalu, Islam telah mengusahakan

keseimbangan yang langgeng antara pendapatan dan pembelanjaan guna mencapai sasaran keuntungan sosial yang maksimum. Islam selalu menekankan agar setiap orang mencari nafkah dengan halal. Semua sarana dalam hal mendapatkan kekayaan secara tidak sah dilarang, karena pada akhirnya dapat membunasakan suatu bangsa. Pada tahap manapun tidak ada kegiatan ekonomi yang bebas dari beban pertimbangan moral.⁴⁴

c. Menghindarkan Diri dari Praktek Bisnis yang Buruk

Dasar moral sangat diperlukan agar seorang muslim melakukan bisnis secara baik dan benar sesuai dengan tuntunan agama. Sumber daya di alam ini memang melimpah, namun jika tidak dikelola dengan bijak, sumber daya ini akan habis lebih cepat dari semestinya. Oleh karena itu Islam melarang sikap boros atau menghambur-hamburkan sumber (*israf*).

Islam sangat menghargai kejujuran dan melarang sikap khianat. Oleh sebab itu seorang muslim yang menjadi pelaku bisnis hendaknya taat pada janji dan amanat. Dilarang berkhianat kepada siapapun, apalagi mitra bisnis termasuk pelanggan atau konsumen.

Islam juga melarang manusia melakukan kebohongan dalam berbisnis. Peringatan ini sangat aktual, jika kita melihat berbagai kebohongan dalam praktek bisnis keseharian. Misalnya tentang kualitas barang dan jasa yang tidak seagung yang dilakukan, atau penyerahan

⁴⁴ *Ibid*, h. 52-53.

barang pesanan yang tidak tepat seperti waktu yang yang dijanjikan. Atau bahkan penyerahan yang jumlah dan mutunya tidak sesuai dengan yang diperjanjikan. Kepercayaan atau trust memang merupakan barang langka dalam bisnis. Begitu juga komitmen. Tapi disinilah Islam mengingatkan pemiliknya agar barang langka ini menjadi miliknya dan kebanggaannya.

Selanjutnya Allah SWT mengingatkan kecenderungan terjadinya kecurangan dalam kehidupan bermasyarakat, termasuk masyarakat dunia usaha. Tuhan mengingatkan sikap ini dengan kebiasaan buruk manusia untuk meminta haknya tapi terbiasa mengurangi hak orang lain.⁴⁵

d. Akuntabilitas Di Hadapan Allah

Pengelola bisnis harus memberikan pertanggung jawaban secara finansial dan manajerial kepada pemilik usaha atau pemilik modal. Secara sosial pertanggungjawaban ini harus juga diberikan kepada masyarakat sebagai salah satu *stakeholder*. Selain itu, Islam menegaskan bahwa pertanggungjawaban yang hakiki adalah pertanggungjawaban kepada Allah SWT sebagai pemilik tunggal sumber daya, atau pemilik tunggal dari apa yang ada di langit dan di bumi.

⁴⁵ *Ibid*, h. 59-61.

3. Etika Bisnis Islam Dalam Praktek Perdagangan

a. Ilustrasi Praktek Bisnis Dalam Kehidupan

Cerita tentang pembeli atau konsumen yang merasa tertipu, bukan hal baru. Sering terungkap barang yang dibeli tidak sesuai dengan barang yang ditawarkan atau diiklankan. Atau ukuran barang tidak sesuai dengan yang disebutkan atau disepakati. Lebih sering lagi timbangan yang tidak sesuai dengan berat yang dibayar.

Kita juga sering menyaksikan atau mungkin mengalami rasa tidak puas karena pelayanan yang kita terima sebagai konsumen tidak seperti yang diharapkan. Padahal didunia periklanan selalu didengungkan bahwa pembeli adalah raja. Begitu juga dengan sebuah usaha dagang atau manufaktur yang senantiasa mengedepankan semboyan *customer satisfaction* atau prinsip menciptakan dan menjaga kepuasan pelanggan dalam transaksi bisnis mereka.

Dewasa ini, pengabaian prinsip bahwa pembeli adalah raja dan menjaga kepuasan pelanggan ini merupakan kejadian keseharian. Lontaran kata-kata yang sesungguhnya memperdengarkan ungkapan sebuah pelayanan atau transaksi (*ijab-kabul*), justru realitanya sering kasar dan mengganggu cita rasa kesopanan. Perilaku berdagang, berbisnis, ataupun usaha lainnya bukan saja terjadi dalam hubungan antara penjual dan pembeli, namun dapat pula terjadi diantara penjual dengan penjual

atau jika ingin lebih luas, diantara produsen dengan produsen. Hal ini juga dapat terjadi diantara pembeli dengan pembeli atau dalam istilah yang lebih luas antara konsumen dengan konsumen.⁴⁶

Sehubungan dengan persaingan bisnis ini, kita mengenal praktek pemalsuan barang, atau barang tiruan, *dumping* yaitu menjual dibawah harga orang lain, penimbunan barang dan berbagai praktek tercela lainnya. Praktek tidak terpuji dan merugikan sesama pelaku bisnis dan masyarakat, antara lain terjadi kerana ada keinginan memenangkan persaingan bisnis. Masalah yang tidak masuk dalam pertimbangan pelaku-pelaku yang tidak baik tadi adalah bagaimana bersaing dengan sehat dan mengikuti tata nilai yang baik, itulah yang berkaitan erat dengan etika bisnis.

b. Etika Bisnis Sebagai Rambu Dalam Praktek Ekonomi

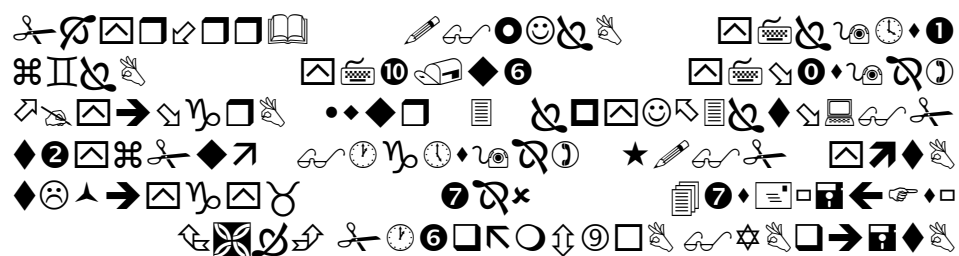
Etika bisnis merupakan benteng yang dapat melindungi pelaku bisnis dari godaan memperoleh keuntungan yang tidak wajar, godaan untuk menang sendiri dalam sebuah arena yang sesungguhnya diperuntukkan bagi kegiatan saling mengisi, dan bukan karena saling mengabisi. Sebenarnya bisnis yang sehat adalah yang berpegang pada prinsip-prinsip etika.

Menurut Sayyid Fayyaz Ahmad (1995), etika senantiasa memiliki hubungan yang erat dengan kegiatan bisnis apalagi dalam zaman modern

⁴⁶ *Ibid*, h. 65-66.

seperti sekarang dimana kegiatan dan skala bisnis dunia telah begitu besar dan menembus batas negara. Dia juga menyatakan bahwa setiap bisnis yang mengabaikan etika atau pertimbangan moral dapat menyebabkan bahaya yang dahsyat bagi masyarakat, bahkan dia dapat berlaku sangat eksploitatif. Hal ini telah ditunjukkan oleh berbagai perusahaan besar di Dunia. Praktek penyuapan, iklan yang menyesatkan, penjualan barang yang kadaluwarsa dan barang yang mengandung unsur berbahaya, dan manipulasi harga hanyalah beberapa contoh.

Tuntunan Al-Qur'an dalam berbisnis dapat ditemukan dalam prinsip-prinsip umum yang memuat nilai-nilai dasar dalam aktualisasinya dan disesuaikan dengan perkembangan zaman dengan mempertimbangkan dimensi ruang dan waktu (Hadumulyo, 1997). Contoh yang paling jelas adalah ajaran mengenai larangan mengurangi timbangan.⁴⁷



“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.” (Al-Isra’ 17:35).

⁴⁷ Ibid, h. 68-69.

Ini menunjukkan bahwa dalam kegiatan bisnis, prinsip kejujuran memiliki nilai tinggi. Keteladanan yang sungguh luhur mengenai sikap jujur dalam berdagang dimiliki oleh Nabi kita Muhammad Saw ketika berkiprah sebagai pedagang pada usia mudanya.

4. Contoh Praktek Bisnis Etis

Praktek dagang Muhammad Saw ketika remaja (menjelang diangkat menjadi Nabi dan Rasul), sungguh penuh dengan contoh-contoh etika bisnis. Keteladanan beliau dalam berdagang tidak saja indah dan mulia, namun perlu menjadi renungan disaat ini dimana kita sedang terpuruk dalam berbagai kesulitan yang semuanya mencerminkan betapa pentingnya ditegakkan *akhlakulkarimah* didalam semua sendi kehidupan. Suri tauladan beliau dapat kita maknai sebagai sebagai sesuatu sikap berbisnis yang indah mulia, dan perlu.⁴⁸

Penulis pernah membaca cerita tentang seorang pedagang es buah. Berikut ini diceritakan kembali dengan bahasa penulis. Pedagang tersebut biasanya menjajakan dagangannya dibawah pepohonan dipinggiran jalan didepan pagar sebuah Sekolah Dasar. Pelanggan setianya adalah murid sekolah disekitar itu dan pejalan kaki yang secara rutin melewati jalan tersebut. Suatu hari ada seorang Ibu yang sedang mencari makanan untuk

⁴⁸ *Ibid.*

sebuah pesta. Dia bermaksud memborong semua dagangan yang dibawa hari itu untuk menjadi pelengkap hidangan dalam pesta.

Apa yang mengejutkan si Ibu itu adalah penolakan si penjual es buah tadi untuk melepas dagangannya kendatipun ditawarkan imbalan uang yang lebih dari pada harga yang sebenarnya. Ketika didesak mengapa si penjual bersikeras demikian, dia menjawab : “Kasih bu, langganan terutama anak-anak sekolah, sebentar lagi begitu bel tanda istirahat berbunyi, mereka akan berlarian membeli dagangan saya,”

Subhanallah, siapapun yang mendengar jawaban tadi pasti akan tertegun dengan berbagai ekspresi wajah dan hati. Dalam kaitan etika bisnis, contoh ilustratif ini sungguh suatu kisah yang menyejukkan. Alangkah indahnya hidup, dan betapa tulusnya hati pedagang yang polos ini. Dihadapan Tuhan, tentu begitu tinggi kemuliaannya, kalau saja contoh ilustratif ini diamalkan oleh lebih banyak lagi pelaku bisnis, diharapkan ridho Allah akan turun ke Bumi tempat kita mencari rezki.⁴⁹

⁴⁹ [Www/http/Ensiklopedia. Mulianya Hati Seorang Pedagang](http://www.ensiklopedia.mulianyahati.com).

BAB V
RELEVANSI PEMIKIRAN IBNU QUDAMAH TENTANG KASUS
NAJASY DI PASAR CIK PUAN PEKANBARU

A. Pemikiran Ibnu Qudamah tentang *Najasy*

Ibnu Qudamah al-Maqdisi, salah seorang pemikir terkenal dari mazhab Hambali mengatakan *Najasy* itu adalah seseorang memberikan harga yang lebih pada barang dagangan dan dalam dirinya tidak ada maksud untuk membelinya, dia hanya ingin memberikan manfaat kepada si pedagang (agar ada pembeli yang melebihi dari harganya) dan merugikan si pembeli.¹

Menambah harga suatu barang untuk menipu (pembeli) yang lain atau menawar barang dengan harga tinggi, padahal dia sendiri tidak bermaksud membelinya, hanya agar orang lain menawarnya dengan tawaran yang lebih tinggi menurut Ibnu Qudamah perbuatan tersebut termasuk dalam praktek *Najasy*.

Beliau juga mengatakan bahwa *Najasy* adalah menambahkan sesuatu dalam barang dagangan ,yang apabila orang (pembeli) tahu mereka tidak akan mau membelinya².

Konsep Islam, penentuan harga ditentukan oleh kekuatan-kekuatan Pasar, yaitu kekuatan permintaan dan kekuatan penawaran. Pertemuan antara permintaan dan penawaran tersebut harus terjadi rela sama rela tidak ada pihak yang merasa

¹ Ibnu Qudamah, *Al-Mughni Jilid VI*, (Kairo : Hajar li Al-Thiba'ah, 1992), h. 304.

² *Ibid.*

terpaksa atau tertipu atau kekeliruan objek transaksi dalam melakukan transaksi barang tertentu pada tingkat harga tertentu. Gangguan-gangguan yang terjadi di Pasar di sebut juga sebagai Distorsi Pasar (*market distortion*). Pada garis besarnya, ekonomi Islam mengidentifikasi tiga bentuk distorsi Pasar yaitu : Rekayasa penawaran dan rekayasa permintaan, *Tadlis* (penipuan). Dan *Taghrir* (dari kata *ghoror* = *uncertainty*, kerancuan).³

Dalam fiqih Islam, rekayasa penawaran (*false supply*) lebih di kenal dengan ikhtikar, sedangkan rekayasa permintaan (*false demand*) dikenal sebagai Ba'i *Najasy*. *Tadlis* (penipuan = *unknown to one party*) dapat mengambil empat bentuk, yakni penipuan menyangkut jumlah barang (*Quantity*), mutu barang (*Quality*), harga barang (*price*), dan waktu penyerahan barang (*time of delivery*). Sedangkan *taghrir* (kerancuan = ketidak pastian) juga mengambil empat bentuk yaitu : kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan barang. *Tadlis* dan *taghrir* di sebabkan karena adanya *incomplete information*.⁴

Dalam hal ini penulis hanya membahas tentang rekayasa permintaan yaitu Ba'i *Najasy* seperti yang disebutkan oleh Ibnu Qudamah dan sesuai dengan judul penelitian ini. Menurut Ibnu Qudamah transaksi Ba'i *Najasy* diharamkan karena si pedagang menyuruh orang lain memuji barangnya atau menawar dengan harga tinggi agar orang lain tertarik pula untuk membeli. Si penawar sendiri tidak

³ Ibnu Qudamah, *Al-Mughni Jilid VI*, (Jakarta : Pustaka Azam, 2007), Cet I, h. 56.

⁴ *Ibid.*

bermaksud untuk benar-benar membeli barang tersebut. Ia hanya ingin menipu orang lain yang benar-benar ingin membeli. Sebelumnya orang ini telah mengadakan kesepakatan dengan pedagang untuk membeli dengan harga tinggi agar ada pembeli yang sesungguhnya dengan harga yang tinggi pula dengan maksud untuk ditipu. Akibatnya terjadi permintaan palsu (*false demand*).

Contoh *Ba'i Najasy* banyak sekali. Pada waktu Indonesia dilanda krisis moneter 1997 misalnya, terjadi isu kelangkaan pangan karena takut kehabisan persediaan beras, maka masyarakat ramai-ramai menyerbu toko-toko memborong beras akibatnya terjadi peningkatan permintaan terhadap beras sehingga harga beras naik.

Sebagaimana dipahami bahwa masalah pengawasan atas harga sudah muncul pada masa Rasulullah Saw sendiri sebagaimana yang telah diceritakan dalam hadits bahwa Rasulullah menolak menetapkan harga. Beliau menolak dan berkata : “Allah mengakui adanya kelebihan dan kekurangan. Dialah yang membuat harga berubah dan membuat harga yang sebenarnya (*musa'ir*). Saya berdoa agar Allah tak membiarkan ketidakadilan menimpa atas seseorang dalam darah atau hak miliknya”.⁵

Ibnu Qudamah mengatakan “Imam (pemimpin pemerintahan) tidak memiliki wewenang untuk mengatur harga bagi penduduk. Penduduk boleh menjual barang-barang mereka dengan harga berapa pun yang mereka sukai”.

⁵ *Ibid.*

Ibnu Qudamah mengutip hadits tersebut di atas dan memberikan dua alasan tidak diperkenalkan mengatur/menetapkan harga. Pertama : Rasulullah Saw tidak pernah menetapkan harga, meskipun penduduk menginginkannya. Bila itu dibolehkan, pastilah Rasulullah akan melaksanakannya. Kedua : menetapkan harga adalah suatu ketidakadilan (kezaliman) yang dilarang. Ini melibatkan hak milik seseorang, yang di dalamnya setiap orang memiliki hak untuk menjual pada harga berapa pun, asal ia bersepakat dengan pemiliknya.⁶

Ibnu Qudamah selanjutnya mengatakan bahwa ini sangat nyata apabila adanya penetapan, dan regulasi serta pengawasan harta dari pihak pemerintahan akan mendorong terjadinya kenaikan harga-harga barang semakin melambung (mahal). Sebab jika para pedagang dari luar mendengar adanya kebijakan pengawasan harga, mereka tak akan mau membawa barang dengannya ke suatu wilayah dimana ia dipaksa menjual barang dagangannya diluar harga yang diinginkan. Dan para pedagang lokal, yang memiliki barang dagangan akan menyembunyikan barang dagangannya. Para konsumen yang membutuhkan akan meminta barang- barang dagangan dengan tidak dipuaskan keinginannya, karena harganya melonjak mahal/tinggi. Harga akan meningkat dan kedua belah pihak menderita. Para pedagang akan menderita karena dibatasi menjual barang dagangan mereka, dan para pembeli menderita karena keinginan mereka tak bisa

⁶ Ibnu Qudamah, *Al-Mughni Syar Al-Kabir*, (Beirut : Darul Fikri, 1988), h. 44.

dipenuhi dan dipuaskan. Inilah alasan mengapa Ibnu Qudamah melarang regulasi harga oleh pemerintah.⁷

Negara memiliki kekuasaan untuk mengontrol harga dan menetapkan besarnya upah pekerja, demi kepentingan publik. Ibnu Taimiyah tidak menyukai pengawasan harga dilakukan dalam keadaan normal. Sebab pada prinsipnya penduduk bebas menjual barang-barang mereka pada tingkat harga yang mereka sukai. Melakukan penekanan atas masalah ini akan melahirkan ketidakadilan dan menimbulkan dampak negatif, di antaranya para pedagang akan menahan diri dari pedagang barang pun atau menarik diri dari Pasar yang ditekan untuk menjual dengan harga terendah, selanjutnya kualitas produk akan merosot yang akan berakibat munculnya Pasar gelap.

Penetapan harga yang tidak adil akan mengakibatkan timbulnya kondisi yang bertentangan dengan yang diharapkan, membuat situasi Pasar memburuk yang akan merugikan konsumen. Tetapi harga Pasar yang terlalu tinggi karena unsur kezaliman, akan berakibat ketidaksempurnaan dalam mekanisme Pasar. Usaha memproteksi konsumen tak mungkin dilakukan tanpa melalui penetapan harga, dan negaralah yang berkompeten untuk melakukannya. Namun, penetapan harga tak boleh dilakukan sewenang-wenang, harus ditetapkan melalui

⁷ *Ibid.*

musyawarah. Harga ditetapkan dengan pertimbangan akan lebih bisa diterima oleh semua pihak dan akibat buruk dari penetapan harga itu harus dihindari.⁸

B. Praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru

Secara garis besar, masyarakat Pasar Cik Puan terdiri dari dua macam yakni masyarakat pedagang (pedagang) dan masyarakat pembeli (konsumen). Kegiatan jual-beli di Pasar Cik Puan tidak akan terlaksana tanpa ada keduanya yang melakukan transaksi.

Aktifitas jual beli di Pasar Cik Puan dimulai sejak dini hari yaitu sekitar pukul 05.00 WIB (ba'da shalat shubuh), hingga sore hari. Kebanyakan pedagang yang ada di Pasar Cik Puan Pekanbaru, menyediakan barang-barang untuk kebutuhan hidup masyarakat sehari-hari (sembako).

Praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru dapat diketahui karena adanya kasus yang diperoleh dilapangan. Banyak cara yang dilakukan oleh para pedagang untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Baik itu dengan jalan yang benar maupun jalan yang bathil, salah satunya adalah dengan menaikkan harga tidak sesuai dengan kualitasnya. Cara menaikkan harga yang dilakukan oleh pedagang bermacam-macam sesuai dengan situasi dan kondisi serta kualitas barang dagangan mereka. Ada yang melakukan dengan cara yang sewajarnya dan ada juga dengan cara-cara yang menyimpang dari syari'at Islam.

⁸ *Ibid.*

Walaupun banyak pedagang yang mencari keuntungan dengan cara promosi menaik-naikkan kualitas barang yang mereka jual tidak sesuai dengan kualitas barang dagangan mereka yang semestinya, akan tetapi masih banyak juga pedagang yang menjelaskan barang dagangan mereka sesuai dengan kondisi atau kualitas yang sebenarnya.

Kemudian praktek yang lebih menarik lagi yang sering terjadi di Pasar Cik Puan Pekanbaru, yaitu praktek *Najasy*. Praktek *Najasy* ini bisa dikatakan sering sekali terjadi di Pasar Cik Puan Pekanbaru. Akan tetapi praktek ini bukan dilakukan oleh pedagang yang berjualan di Pasar Cik Puan Pekanbaru, melainkan ada oknum-oknum tersendiri yang berkelompok untuk mengambil keuntungan didalam transaksi tawar menawar antara pedagang dan pembeli dengan mengelabui para pembeli.

Penulis mengamati dilapangan, seringnya praktek *Najasy* ini terjadi di Pasar Cik Puan Pekanbaru disebabkan oleh faktor mudahnya para pembeli yang berbelanja dipengaruhi oleh berbagai asutan dan promosi, baik itu pengaruh dari pedagang maupun dari oknum-oknum lainnya. Serta juga praktek *Najasy* ini sudah menjadi hal biasa tanpa ada pihak-pihak yang berwewenang melarang praktek *Najasy* ini di Pasar Cik Puan Pekanbaru.

Penulis mewawancarai salah seorang pelaku, mengenai apa motivasi dalam melakukan praktek *Najasy*, pelaku menjawab selain faktor keuntungan yang tinggi, sebagian alasan para pelaku melakukan praktek *Najasy* adalah karna

faktor kebiasaan, serta faktor kebutuhan hidup, mereka butuh makan, dan penghasilan untuk hidup.⁹

Kemudian menurut pengamatan penulis dilapangan, ada juga sebagian dari para pedagang yang ikut serta berlangsungnya praktek *Najasy* ini Agar barang dagangan yang dijualnya bisa laku, maka pedagang di Pasar Cik Puan melakukan berbagai trik dan cara, termasuk menyuruh orang lain yang mereka kenal untuk menjadi calo atau berpura-pura menawar bahkan membeli barang dagangan mereka, dari hasil observasi penulis melihat langsung bahkan mengalaminya juga dan pernah mewawancarai salah seorang pembeli tentang kejadian ini, “sebulan yang lalu saya pernah membeli kain meteran, saya masih ragu dengan kualitasnya, kemudian tiba-tiba ada seorang perempuan separoh baya yang juga menawar kain tersebut diatas harga tawaran saya, karna saya dalam keadaan buru-buru dan disaat itu saya mungkin terpengaruh oleh tawaran perempuan itu akhirnya saya membeli kain tersebut sebanyak 5 meter, kemudian lebih kurang seminggu kedepannya saya berbelanja lagi di Pasar Cik Puan dan tanpa sengaja saya lewat didaerah saya membeli kain meteran tersebut, saya melihat perempuan yang tiba-tiba ikut menawar disaat saya menawar kain

⁹ Sri, Pelaku Praktek *Najasy*, *Wawancara*, (Pekanbaru : 23 November 2010).

meteran dulu sedang berbincang-bincang dengan pedagang kain meteran tersebut, setelah saya perhatikan ternyata mereka saling kenal¹⁰.

Cara lain yang dilakukan pedagang yaitu pedagang memanfaatkan setiap situasi dan kondisi supaya bisa mendapatkan keuntungan yang besar dengan modal yang kecil, sebenarnya hal ini tidaklah menjadi masalah jika seorang pedagang melakukan dengan jalan yang disyari'atkan agama Islam, akan tetapi jika dilakukan dengan jalan bhatil tentulah perbuatan tersebut akan menimbulkan dosa untuk si pedagang karena telah melanggar syari'at agama Islam.

Dilihat dari hasil pengamatan dan observasi oleh penulis si ijal pedagang tas di Pasar Cik Puan, mengatakan “tas yang saya jual ini kualitasnya bagus, saya bisa jamin, tas yang saya jual berbeda dengan tas yang dijual oleh pedagang lain¹¹. Dilihat dari pengertian-pengertian *Najasy*, apa yang dilakukan Ijal sebagai pedagang tas termasuk kedalam praktek *Najasy*.

Dari hasil penelitian lapangan, penulis mendapatkan hasil dari penelitian bahwa sahnya dari sebagian pedagang yang dicalo oleh oknum-oknum kelompok *Najasy* tidak semuanya yang setuju dengan adanya kelompok yang melakukan praktek *Najasy* ini terhadap barang dagangannya, karena mereka beranggapan kasihan terhadap pembeli dan juga takut kalau pelanggan mereka akan pergi jika

¹⁰ Surya, 43 tahun (warga pekanbaru bertempat tinggal di Harapan Raya), wawancara, (Pekanbaru : 20 Mei 2010).

¹¹ Ijal, 29 Tahun, Pedagang Tas, *Observasi*, (Pekanbaru : 10 Mei 2010).

mengetahui praktek Najasy ini.¹² Akan tetapi ada juga pedagang yang menyetujui, alasan mereka yaitu dengan adanya oknum atau kelompok pelaku *Najasy* ini, dagangan mereka lebih cepat terjual tanpa harus berlama-lama melakukan tawar-menawar dengan pembeli.¹³

Selain itu pedagang juga mengatakan, bahwa setelah para pelaku praktek Najasy selesai menjadi calo didalam transaksi tawar-enawar, para pelaku meminta imbalan atau balas jasa atas apa yang dilakukannya untuk menarik simpati dari pembeli. Maka penulis menarik kesimpulan inilah yang dimaksud Ibnu Qudamah mengatakan bahwa “pelaku Najasy termasuk pemakan riba”.¹⁴ Artinya dengan para pelaku *Najasy* dan pedagang menaikkan atau menambah harga barang dagangan mereka, itu termasuk kedalam praktek riba.

C. Relevansi Pemikiran Ibnu Qudamah Tentang praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru

Islam adalah suatu sistem yang menyeluruh dan mencakup semua segi aspek kehidupan manusia. Ia memberikan bimbingan dalam semua bidang

¹² Ina, 33 Tahun, Pedagang Kain Meteran, (Pekanbaru : 25 November 2010).

¹³ Ely, 27 Tahun, Pedagang Jilbab, (Pekanbaru : 25 November 2010).

¹⁴ Ibnu Qudamah, Al-Mughni Jilid IV, *Op. Cit.*, h. 304.

kehidupan. Hal ini tidak hanya dapat disimpulkan dari hukum-hukum Islam, akan tetapi sumber-sumber hukum Islam itu sendiri menekannya¹⁵.

Setiap orang muslim memiliki kebiasaan untuk berusaha dan mendapatkan harta serta mengembangkannya, seperti dalam bidang pertanian, perindustrian, dan perdagangan. Asal dalam batas-batas yang telah ditentukan oleh Allah dalam firman-firmannya di Kitab Al-Qur'an dan sunnah Rasul.

Salah satu jenis usaha yang disebutkan di dalam Al-Qur'an adalah jual beli (perdagangan). Untuk menjaga kemaslahatan antara pedagang dan pembeli yang melakukan transaksi, didalam ajaran Islam dibolehkan kedua belah pihak untuk melakukan tawar-menawar asalkan terjadi suka sama suka dan tidak ada unsur penipuan seperti dalam Praktek *Najasy*.

Sepanjang pengamatan penulis dilapangan beserta juga hasil wawancara dan observasi tentang *Najasy*. Bahwa praktek *Najasy* sering sekali terjadi di Pasar Cik Puan Pekanbaru, sebagian besar masyarakat pedagang di Pasar Cik Puan Pekanbaru menganggap praktek *Najasy* yang dilakukan oleh kelompok-kelompok tertentu tersebut sudah menjadi hal biasa. Hal ini dapat dibuktikan dengan tindakan-tindakan yang dilakukan oleh pedagang-pedagang yang ikut berkerja sama menutupi serta mengiyakan perbuatan para pelaku pelaku

¹⁵ Syaid Muhammad Baqir Ash-Shadr, *Keunggulan Ekonomi Islam*, Tej. M. Hashem, (Jakarta : Pustaka Zahra, 2002), h. 163.

dihadapan pembeli. Bahkan ada juga yang langsung ikut bekerja sama dengan para pelaku.¹⁶

Pada dasarnya para pedagang di Pasar Cik Puan Pekanbaru, dalam pelayanannya telah memberikan kebebasan untuk memilih barang dan mereka juga menjelaskan keadaan barang pada pembelinya. Hal ini sejalan dengan ilmu ekonomi yang mengatakan bahwa pembeli adalah raja “*Customer is King*” ajaran Islam juga menganjurkan kepada pedagang untuk memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih barang yang akan dibeli serta juga memberikan hak-hak mereka sesuai mutu dan kualitas barang sesuai harga yang sebenarnya. Hal ini dimaksudkan agar jual beli yang mereka lakukan terhindar dari pemaksaan, gharar, dan tindakan-tindakan yang akan merugikan pihak pembeli. Sebagaimana yang telah disebutkan dalam azas Mu’amalah ‘*adam al-gharar*’¹⁷ yaitu bahwa setiap bentuk mu’amalah tidak boleh ada gharar, yakni tipu daya atau sesuatu yang menyebabkan salah satu pihak merasa dirugikan oleh pihak lainnya sehingga azas ‘*An tara’din*’¹⁸ dalam jual beli dapat dilakukan antara pihak-pihak yang melakukan akad.

Selain itu, tindakan yang dilakukan para pembeli sebelum membeli barang yakni melakukan penelitian dan melakukan tawar-menawar merupakan tindakan

¹⁶ Observasi Lapangan, (Pekanbaru, 23 November 2010).

¹⁷ Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam*, (Bandung : Universitas Islam Bandung, 1955), h. 114.

¹⁸ *Ibid.*

yang sudah biasa dilakukan. Menurut pengamatan penulis dilapangan hanya barang-barang tertentu saja yang dilakukan penelitian serta tawar-menawar sebelum pembeli melangsungkan akad. Barang-barang tersebut diantaranya adalah barang-barang yang bernilai ataupun harganya rendah, sedangkan untuk barang-barang yang menurut pembeli mahal, mereka melakukan penelitian dan tawar-menawar sebelum melakukan akad.

Akan tetapi untuk mencari keuntungan yang berlipat, terkadang seorang pedagang nekad melakukan penipuan dengan berbagai cara, baik itu berupa harga barang, jenis dan mutu barang, menyuruh teman untuk menjadi calo, maupun kecurangan dalam melakukan penakaran timbangan, dan tidak mengindahkan etika serta hukum agama yang telah ada.

Menurut Ida adanya pedagang yang melakukan penipuan baik itu berupa penipuan harga maupun jenis dan mutu barang disebabkan karena barang jualan yang mereka dagangkan dalam satu hari itu tidak laku, mereka butuh makan, dan penghasilan¹⁹. Namun apapun alasan yang mereka utarakan, tindakan-tindakan tersebut tetap dilarang syari'at Islam.

Lantas bagaimana sikap pembeli jika terjadi tindak penipuan baik yang dilakukan oleh pedagang, maupun oleh oknum-oknum tertentu di Pasar Cik Puan Pekanbaru. Dari hasil wawancara yang dilakukan penulis terhadap beberapa pembeli dilapangan, pembeli menjawab membiarkan saja dengan alasan akad

¹⁹ Ida, Pedagang Kain di Pasar Cik Puan Pekanbaru, *Wawancara*, (Pekanbaru : 6 Juli 2010).

telah terjadi, kemudian pembeli juga menjawab merelakan dengan ikhlas, serta pembeli juga ada yang menjawab mengembalikan barang dan membatalkan jual beli, sedangkan sisanya sebagian kecil pembeli menjawab mengumpat dan mencaci maki pedagang.

Jawaban yang diberikan oleh responden diatas, penulis menilai bahwa para pembeli masih enggan untuk melakukan tuntutan atas hak mereka tatkala terjadi penipuan yang dilakukan pedagang ataupun oknum-oknum lainnya, yang nyata-nyata tindakan yang dilakukan pedagang merugikan. Menurut hemat penulis, keengganan pembeli melakukan tuntutan (ganti rugi) dipengaruhi oleh faktor pembeli yang tidak ingin memperpanjang masalah dalam jual beli. Oleh karenanya dengan berbagai macam alasan, para pembeli di Pasar Cik Puan Pekanbaru tidak mau menuntut haknya kepada pedagang.

Berkenaan dengan tindakan curang (*ghubun*) di atas, Sayyid Syabiq berpendapat perbuatan seperti ini dapat dikategorikan *Khida'* (penipuan), yang merupakan suatu perbuatan yang harus dihindari oleh seorang muslim. Jika hal ini terjadi boleh melakukan *khiyar*, yakni melangsungkan akad atau membatalkannya²⁰.

²⁰ Sayyid Syabiq, *Fiqh Sunnah*, Terj. Kamaluddin A. Marzuki, (Bandung : PT. Al-Ma'arif, 1987), Jilid 12. Cet. Ke-12, h. 113-114.

Sedangkan jumhur berpendapat, bahwa tidak ada *khiyar* untuk *ghubun*, melihat umumnya dalil jual beli dan dilaksanakannya jual beli tanpa mengenal pemisahan antara yang *ghubun* dan tidak²¹.

Akan tetapi sebagian ulama mengkaitkan dengan *ghubun* yang buruk, sedangkan sebagian lagi mengkaitkannya jika mencapai sepertiga nilai harga, dan ulama yang lainnya berpendapat boleh *khiyar* dengan adanya *ghubun* apa saja. Sedangkan Sayyid Sabiq yang mengatakan apa saja yang dipandang oleh adat kebiasaan sebagai kecurangan (*ghubun*), maka ditetapkan adanya *khiyar*. Salah satu kecurangan yang sangat diharamkan prakteknya adalah *Najasy*.

Setelah mempelajari, membahas dan akhirnya mengetahui apa itu yang dimaksud dengan *Najasy*, baik itu menurut Ibnu Qudamah ataupun menurut para pemikir lainnya, maka jika disimpulkan bahwa *Najasy* itu adalah menambah harga suatu barang untuk menipu (pembeli) yang lain atau menawar barang dengan harga tinggi, padahal dia sendiri tidak bermaksud membelinya, hanya agar orang lain menawarnya dengan tawaran yang lebih tinggi. Ibnu Qudamah juga mengatakan bahwa *Najasy* adalah menambahkan sesuatu dalam barang dagangan, yang apabila orang (pembeli) tau mereka tidak akan mau membelinya.²² Sebagai contoh seorang pedagang yang meletakkan beras yang berkualitas rendah

²¹ *Ibid.*

²² Ibnu Qudamah, *Al-Mughni Jilid VI, Op.Cit.*, h.304-305.

dibawah kemudian dia menimbun beras yang berkualitas tinggi diatas beras yang berkualitas rendah tadi, dan kemudian ia menjualnya seharga beras yang berkualitas tinggi kepada pembeli.

Setelah penulis amati kelapangan yaitu di Pasar Cik Puan Pekanbaru, praktek *Najasy* ini masih banyak terjadi, yaitu seperti apa yang dikemukakan Ibnu Qudamah mengenai praktek *Najasy* tersebut. Menurut Ibnu Qudamah dan ulama-ulama lainnya sebagian besar mengatakan bahwa praktek *Najasy* ini hukumnya adalah haram dalam bentuk apapun itu, baik itu didalam lelang, menghadirkan calo didalam transaksi tawar-menawar, menambahkan sesuatu terhadap barang dagangan yang berkualitas rendah dengan barang yang berkualitas tinggi, maupun bentuk lainnya, dengan tegas Ibnu Qudamah mengatakan bahwa semua praktek itu hukumnya adalah haram beliau juga mengatakan bahwa perbuatan tersebut termasuk kedalam riba.

Kemudian Ibnu Qudamah juga memperkuat pendapatnya dengan hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu 'Umar.

أن رسول الله صلى الله عليه وسلم نهى عن النجش.

”Sesungguhnya Rasulullah Saw melarang melakukan *Najasy*”. (HR. Ibnu 'Umar)²³

²³ *Ibid.*

Jika direlevansikan dengan Praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru, trik-trik curang yang seperti dikatakan oleh Ibnu Qudamah tersebut masih banyak terjadi, seperti yang dikatakan oleh salah seorang pembeli sayur, "saya pernah membeli 2 ikat pakis di Pasar Cik Puan Pekanbaru, pada saat saya beli pakis tersebut terlihat dari luar masih sangat segar, daunnya muda dan batangnya panjang, tetapi sesampai dirumah saya buka ikatan pakis tersebut, ternyata didalamnya terdapat pakis yang sudah layu, berumur tua dan kelihatan pendek dari pakis yang dibagian luar, serta juga terdapat potongan batangnya saja untuk mempertebal ikatan, padahal saya membelinya sama seperti harga Pasaran pakis yang lainnya²⁴.

Setelah diamati salah satu pendapat pembeli diatas, jika berpatokan pada pendapat Ibnu Qudamah yang telah dibahas sebelumnya, maka praktek tersebut hukumnya adalah haram dan pedagang itu berdosa karna pedagang telah menipu pembeli dengan mencampur pakis yang bagus dengan yang jelek agar pakis dagangannya laku.

Bukan itu saja, pedagang di Pasar Cik Puan Pekanbaru juga tidak sungkan-sungkan untuk mengatakan sumpah kepada pembeli untuk meyakinkan para pembeli terhadap kualitas barang dagangan mereka. Menurut Icha salah satu mahasiswi UNRI, dia pernah mengalami kejadian tawar menawar disaat dia

²⁴ Ani, 32 tahun , pembeli yang berbelanja di Pasar Cik Puan, *Wawancara*, (Pekanbaru : 23 Juli 2010).

membeli sepatu di Pasar Cik Puan Pekanbaru yang mana pada saat transaksi tawar-menawar pedagang mengatakan sumpah untuk meyakinkan Icha bahwasanya sepatu yang ia jual itu berkualitas bagus dan harga jualnya diatas rata-rata biasanya, padahal si Icha sebelumnya sudah pernah membeli sepatu yang persis seperti itu hanya saja berbeda warna dan harganya lebih murah dari yang ditawarkan pedagang itu, tetapi si pedagang tetap bersikeras untuk mempromosikan dagangannya tersebut serta bersumpah kalau sepatu yang ia jual berkualitas tinggi tidak sama seperti yang dijual oleh pedagang sepatu lain, dan akhirnya Icha tidak jadi membeli sepatu tersebut, karena sebelumnya ia telah mengetahui harga Pasaran sepatu itu²⁵.

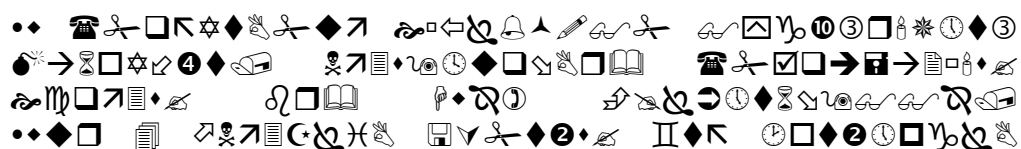
D. Tinjauan Ekonomi Islam Tentang Praktek Najasy

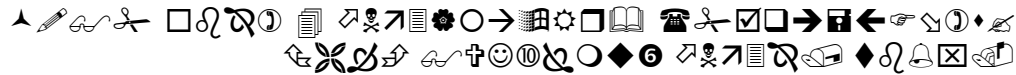
Kemudian bagaimana tinjauan ekonomi Islam itu sendiri tentang praktek *Najasy* ini, Islam adalah agama yang memberikan pedoman kepada umat manusia, yang akan menjamin akan kedatangan kebahagiaan hidup perorangan dan kelompok, jasmani dan rohani, didunia saat ini dan di akhirat kelak. Agama Islam diajarkan kepada umat manusia dengan perantara para rasul Allah dengan silih berganti. Dan agama Islam yang dibawa oleh Nabi Muhmmad Saw sebagai Nabi dan Rasul yang terakhir yang diutus oleh Allah Swt kepada umat manusia dari waktu kewaktu.

²⁵ Icha, Mahasiswi Universitas Riau, *Wawancara*, (Pekanbaru : 15 September 2010)

Sebagai agama yang terakhir, agama Islam yang dibawa oleh Nabi Muhammad Saw, merupakan agama yang diridhai Allah, menjadi panutan umat manusia sepanjang masa sampai datangnya hari akhirat kelak. Agama Islam memberikan pedoman hidup yang menyeluruh, termasuk mengatur hidup dalam Muamalah atau kemasyarakatan, baik dalam lingkungan keluarga, dalam kehidupan bertetangga, bernegara, perekonomian dan lain sebagainya.

Kemudian di sisi lain manusia dalam kehidupannya memerlukan bermacam-macam keperluan untuk mempertahankan hidupnya, seperti manusia memerlukan makan dan minum, tempat tinggal dan pakaian serta hal-hal lain yang ada kaitannya dengan tiga pokok hal tersebut. Untuk memenuhi kebutuhan yang beraneka ragam itulah manusia berusaha dalam hidup ini. Dan jika kita perhatikan Al-qur'an akan kita temukan ayat-ayat yang memberikan penegasan bahwa manusia mempunyai banyak ragam akan kebutuhannya untuk melanjutkan kehidupannya. Dan dalam banyak ayat Alqur'an tersebut ditunjukkan pula bagaimana cara manusia memenuhi kebutuhannya. Disamping itu, diberikan pula bermacam cara yang benar untuk ditempuh dalam usaha memenuhi kebutuhan hidup sendiri. Ringkasnya diberikan pedoman mana cara yang dihalalkan oleh agama. Sebagai contoh dapat disebutkan diantara Firmam Allah (Qs An-Nisa : 29) yang berbunyi :





“ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama mu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepada mu.”

Islam sebagai agama akhir zaman juga membawa penuntun lengkap bagi pemeluknya. Berbagai aspek kehidupan dalam kesehariannya termaktub dalam syari’ah²⁶ dan mu’amalah²⁷, mengikutinya merupakan perjalanan yang harus ditempuh untuk menjadi muslim sejati. Sebagaimana Rasulullah Saw sangat menghargai harga yang dibentuk oleh Pasar sebagai harga yang adil, sehingga beliau menolak adanya suatu intervensi Pasar apabila perubahan harga yang terjadi karena mekanisme harga yang wajar.

Sebagai contoh dalam dunia dagang dan usaha, semua orang ingin mendapatkan keuntungan dan berusaha itu tidak mengenal batas halal dan haram²⁸. Padahal Islam menjamin Pasar bebas dimana produsen dan konsumen bersaing satu sama lain dengan arus informasi yang berjalan lancar dalam

²⁶ Dapat diartikan sebagai jalan hidup, syari’ah adalah salah satu kerangka dasar agama Islam selain aqidah (pegangan hidup) dan akhlak (sikap hidup). Lihat Muhammad Daud Ali, *Pendidikan Agama Islam*, (Jakarta : Raja Grafindo, 1998), h. 235.

²⁷ Mengandung makna pengaturan hubungan (antar manusia), Ibid, h. 297.

²⁸ M. Ali Hasan, *Berbagai Transaksi Dalam Islam (Fiqh Mu’amalah)*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 109.

kerangka keadilan, yakni tidak ada baik individu maupun kelompok, produsen, dan pemerintah yang zalim atau dizhalim²⁹.

Ekonomi syari'ah merupakan bagian dari sistem perekonomian syari'ah, yang memiliki karakteristik dan nilai-nilai yang berkonsep pada "*Amar ma'ruf nahi munkar*" yang berarti mengerjakan yang baik dan meninggalkan yang buruk³⁰.

Ekonomi Islam merupakan ekonomi yang berdasarkan ketuhanan. Berawal dari Allah, tujuan akhir kepada Allah, dan menggunakan sarana yang tidak terlepas dari syari'at Allah Swt. Aktivitas ekonomi seperti produksi, distribusi, konsumsi, impor, dan ekspor tidak lepas dari titik tolak ketuhanan dan bertujuan akhir untuk Tuhan. Seorang muslim bekerja dalam bidang produksi maka itu tidak lain karena ingin mematuhi perintah Allah³¹.

Menurut ekonomi Islam, perilaku konsumen dan produsen harus dituntun oleh syari'ah dan berpedoman pada kesejahteraan umum³².

Dilihat dari praktek lapangan yang terjadi di Pasar Cik Puan Pekanbaru, masih banyak terjadi penipuan baik yang dilakukan oleh pedagang untuk meraih

²⁹ Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta : IIIT, 2002), h. 151.

³⁰ Merza Gamal, *Aktivitas Ekonomi Syari'ah*, (Pekanbaru : Unri Press, 2004), h. 3.

³¹ Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Terj. Zainal Arifin dan Dahlia Husin, (Jakarta : Gema Insani Press, 1997), h. 31.

³² Mawardi, *Ekonomi Islam*, (Pekanbaru : Alaf Riau Graha UNRI Press, 2007), h. 7.

keuntungan yang besar maupun dari oknum-oknum yang termasuk kedalam kelompok pelaku praktek *Najasy*. Padahal praktek *Najasy* ini sangat merugikan masyarakat terutama masyarakat yang menengah kecil kebawah.

Para pedagang dan pelaku praktek *Najasy* tidak memikirkan apa akibat dari penipuan yang mereka lakukan itu, penipuan itu sangat dilarang oleh agama Islam, apalagi penipuan dalam bermu'amalah, karna kita sendiri tau bahwasanya Rasul itu Pernah merasakan hidup dalam berniaga, kita sebagai umatnya harus mencontoh berniaga persi Rasulullah, betapa jujurnya beliau dalam bermu'amalah. Lagi pula Ekonomi syari'ah itu adalah ekonomi yang berlandaskan syari'ah agama Islam yaitu Al-qur'an dan Hadits, dan didalam Al-qur'an dan Hadits tidak ada satupun ayat atau hadits yang membenarkan penipuan.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang telah diperoleh, maka penulis dapat mengambil kesimpulan dari hasil penelitian ini sebagai berikut :

1. Praktek *Najasy* di Pasar Cik Puan Pekanbaru masih senantiasa ditemukan dalam waktu tertentu.
2. Selain faktor keuntungan yang tinggi, sebagian alasan para pelaku melakukan praktek *Najasy* adalah karna faktor kebiasaan, serta faktor kebutuhan hidup, mereka butuh makan, dan penghasilan untuk hidup.
3. Praktek *Najasy* yang terjadi di Pasar Cik Puan Pekanbaru, baik yang dilakukan oleh para pelaku *Najasy*, maupun keikutsertaan pedagang belum sesuai dengan ajaran hukum Islam yang sebenarnya. Sebagian mereka menempuh jalan yang salah untuk mendapatkan keuntungan yang besar tanpa memperhatikan cara-cara yang ditempuh.
4. *Najasy* menurut Ibnu Qudamah adalah seseorang memberikan harga yang lebih pada barang dagangan dan dalam dirinya tidak ada maksud untuk membelinya, dia hanya ingin memberikan manfaat kepada si penjual (agar ada pembeli yang melebihi dari harganya) dan merugikan si pembeli.

Beliau juga mengatakan bahwa *Najasy* adalah menambahkan sesuatu dalam barang dagangan ,yang apabila orang (pembeli) tahu mereka tidak akan mau membelinya.

5. Pemikiran Ibnu Qudamah tentang *Najasy* dengan praktek yang terjadi dilapangan hasilnya adalah relevan, akan tetapi Ibnu Qudamah lebih membahas praktek *Najasy* yang dilakukan oleh pedagang, sedangkan di pasar Cik Puan Pekanbaru para pelaku praktek *Najasy* adalah tergabung dari oknum-oknum tertentu.

B. Saran

Melalui skripsi ini, penulis memberikan saran dan pesan kepada pembaca, yaitu sebagai berikut :

1. Kepada pedagang di Pasar Cik Puan Pekanbaru, terutama pelaku praktek *Najasy* hendaklah meninjau kembali Praktek yang dilakukan selama ini, karena perbuatan itu merugikan masyarakat dan akan mendapat dosa bagi para pelaku.
2. Diharapkan kepada DISPERINDAG melalui DINAS PASAR untuk selalu mengontrol harga barang dan memantau penipuan-penipuan yang dilakukan oleh pedagang serta juga oknum-oknum tertentu di Pasar Cik Puan Pekanbaru.

3. Kepada Dai' dan Da'iyah, ustadz dan ustadzah hendaknya berpartisipasi dalam rangka memberikan bimbingan tentang ajaran syari'at Islam yang kadang kala menyimpang dari ajaran yang sebenarnya.
4. Kepada Pedagang, para pelaku praktek *Najasy* dan warga masyarakat yang berbelanja di Pasar Cik Puan Pekanbaru, haruslah belajar untuk memenuhi dan mencari ilmu pengetahuan dan wawasan yang luas, sehingga dapat direalisasikan dalam hidup sehari-hari.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Al-Albani, Muhammad Nashiruddin, *Shahih Sunah At-Tirmidzi Jilid 2*, Jakarta : Pustaka Azzam, 2006.
- _____, *Ringkasan Shahih Muslim Jilid 1*, Jakarta : Pustaka Azzam, 2007.
- _____, *Shahih Sunan An-Nasa'i Jilid 3*, Jakarta : Pustaka Azzam, 2007.
- Al-Asqolani, Ibnu Hajar, *Fathul Bari Lil Al-Bukhari*, tth.
- Al-Khin, Mustofa, dkk, *Kitab Fikih Mazhab Syafie Jilid 6*, tth.
- Ali Muhammad Daud, *Pendidikan Agama Islam*, Jakarta : Raja Grafindo, 1998.
- Amrin, Abdullah , *Asuransi Syari'ah*, Jakarta : PT. Elex Media Komputindo, 2006.
- Al-Qardhawi, Yusuf, *Fatwa-Fatwa Kontemporer Jilid 2*, Jakarta : Gema Insani Press, 1995.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian*, Jakarta : Rineka Cipta, 1997.
- Ashshiddiqi, Hasbi, dkk, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta : Pelyan Dua Tanah Suci, 1971.
- Badroen, Faisal, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2006.
- Basyir, Ahmad Azhar, *Azas-azas Hukum Muamalah, (Hukum Perdata Islam)*, Yogyakarta : UII Press, 2000.
- Chapra, Umer, *Sistem Moneter Islam*, Jakarta : Gema Insani, 2000.
- Dep. Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Semarang : Toha Putra, 1995.
- Farid, Miftah, *Harta Dalam Perspektif Islam*, Bandung : Penerbit Pustaka, 2002.
- Gamal, Merza, *Aktivitas Ekonomi Syari'ah*, Pekanbaru : Unri Press, 2004.
- Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004.

- Karim, Adiwarmarman, *Ekonomi Mikro Islam*, Jakarta : IIIT, 2002.
- Masyuri, *Sistem Perdagangan dalam Islam* Jakarta : Pusat Penelitian Ekonomi, 2005.
- Mawardi, *Ekonomi Islam*, Pekanbaru : Alaf Riau Graha UNRI Press, 2007.
- Mujahidin, Akhmad, *Ekonomi Islam*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Nada, Abdul 'Aziz bin Fathi As-Sayyid 'Ensiklopedi Adab Islam menurut Al-Qur'an dan Sunnah, Jakarta : Imam Asy-Syafi'i, 2007.
- Natadiwirya, Muhandis, Etika Bisnis Islami, Jakarta : Granada Press 2007.
- Nurhayati, Sri, dkk, *Akuntansi Syari'ah Di Indonesia*, Jakarta : Salemba Empat, 2008.
- Praja, Juhaya S, *Filsafat Hukum Islam*, Bandung : Universitas Islam Bandung, 1995.
- Qudamah, Ibnu, *Al-Mughni Jilid VI*, Kairo : Hajar li Al-Thiba'ah, 1992.
- _____, *Al-Mughni*, Jakarta : Pustaka Azam, 2007, Cet ke-1.
- _____, *Al-Mughni Syar Al-Kabir*, Beirut : Darul Fikri, 1988, Cet ke-1.
- Qardhawi, Yusuf, Norma dan Etika Ekonomi Islam, Terj. Zainal Arifin dan Dahlia Husin, Jakarta : Gema Insani Press, 1997.
- Ridha, Akram, *Muslimah Pendamping Rasulullah di Surga* Jakarta : Almahira, 2006.
- Rusyd, Ibnu, *Bidayah Al-Mujtahid*, Jakarta : Pustaka Azam, 2007.
- Solihin, Ahmad Ifham , *Ini Lho, Bank Syari'ah*, Jakarta : Grafindo Media Pratama, 2008.
- Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Sula, Muhammad Syakir, *Asuransi Syari'ah (Life and General)*, Jakarta : Gema Insani, 2004.

Sungsono, Bambang, *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2006, cet. ke-1.

Syabiq, Sayyid , *Fiqh Sunnah*, Tej. Kamaluddin A. Marzuki, Bandung : PT. Al-Ma'arif, 1987, Jilid 12. Cet. Ke-12.

Tharsyah, Adnan, *16 Jalan Kebahagiaan Sejati*, Jakarta : Hikmah, 2003.

Ya'qub, Hamzah, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, Bandung : Diponegoro, 1992.

Yunus, Mahmoed, *Kamus Arab Arab Indonesia*, Jakarta : Hidakarya Agung, th, Cetakan 1.